

Faire preuve d'éthique dans sa pratique

COMPÉTENCE 1



Définition :

- Comprendre et toujours appliquer l'éthique et les normes du coaching.

Essence :

- Faire preuve d'intégrité
- Agir conformément au Code d'éthique de l'ICF
- Respecter la confidentialité
- Maintenir la distinction entre le coaching et les autres professions d'accompagnement

Questions :

Faire preuve d'intégrité

A. Quand j'accompagne quelqu'un, est-ce que mes actions reflètent réellement mes valeurs?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Agir conformément au Code d'éthique de l'ICF

B. Est-ce que je m'appuie sur des principes éthiques reconnus (comme ceux de l'ICF) dans mes décisions et interventions?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Respecter la confidentialité

C. Est-ce que les personnes que j'accompagne peuvent se sentir en sécurité de me confier des informations sensibles?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Distinguer le coaching des autres formes d'accompagnement

D. Est-ce que je reste dans une posture de coaching sans glisser vers le conseil, la thérapie ou la résolution à la place du client?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Incarner un état d'esprit coaching

COMPÉTENCE 2



Définition :

- S'engager dans un apprentissage et un développement personnel et professionnel continu en tant que coach, et recourir à la supervision ou au mentorat au besoin

Essence :

- S'engager dans un processus personnel d'apprentissage et de développement continu
- Croire à l'autonomie du client et à une relation d'égalité (partenariat)
- Développer une pratique réflexive

Questions :

S'engager dans un processus d'apprentissage et de développement continu

A. Est-ce que je cherche activement à évoluer dans ma pratique de coaching?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Croire à l'autonomie du client et à une relation d'égalité (partenariat)

B. Est-ce que je considère la personne que j'accompagne comme pleinement capable et partenaire du processus?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Développer une pratique réflexive

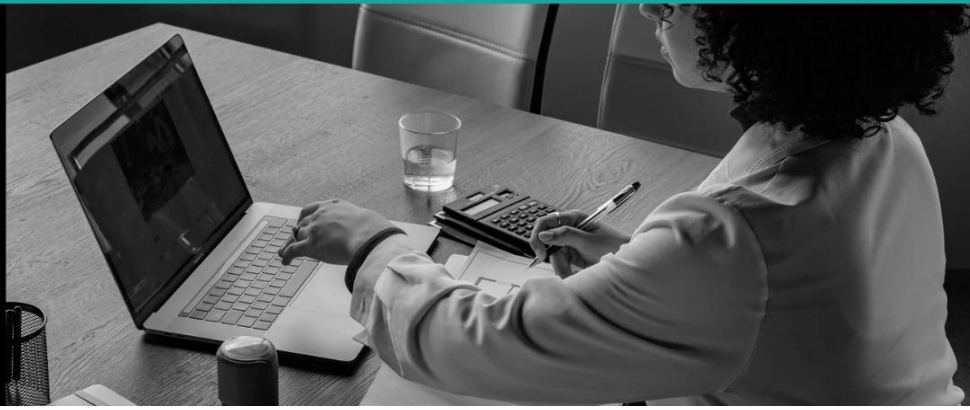
C. Est-ce que je prends le temps de réfléchir à mes interventions pour m'améliorer?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Définir et maintenir les ententes

COMPÉTENCE 3



Définition :

- Être le partenaire du client et des parties prenantes pour créer des ententes claires concernant la relation de coaching, le processus, les plans et les objectifs. Établir des ententes pour l'ensemble de la relation coaching ainsi que pour chaque séance de coaching.

Essence :

- La relation de coaching
- Les plans et les objectifs de coaching de la relation de coaching
- Les buts et objectifs de la séance

Questions :

La relation de coaching

A. Est-ce que je clarifie dès le départ la nature du coaching et ce à quoi la personne peut s'attendre?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Les plans et objectifs de la relation de coaching

B. Est-ce que j'établis avec la personne ce qu'elle souhaite accomplir dans l'ensemble du processus de coaching?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Les buts et objectifs de chaque séance

C. Est-ce que je prends le temps de définir avec le client l'intention ou le but de chaque séance?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Cultiver la confiance et la sécurité

COMPÉTENCE 4



Définition :

- Être en partenariat avec le client pour créer un environnement de sécurité et de soutien qui permette au client de s'exprimer librement. Maintenir une relation de respect mutuel et de confiance.

Essence :

- Créer un environnement sécuritaire et favorable qui permette au client de s'exprimer librement
- Reconnaître et considérer le client dans son entièreté et tout son être, davantage que le défi qu'il s'est donné, dans le cadre de la relation de coaching
- Comprendre le point de vue holistique du client (contexte, culture, identité, langage, style, croyances et valeurs)
- Reconnaître le travail du client dans le processus de coaching : s'engager à reconnaître que sa voix est égale à celle du coach, respecter son autonomie et sa capacité à se responsabiliser

Questions :

Créer un environnement sécuritaire et favorable

A. Est-ce que j'instaure un climat où la personne se sent libre de parler ouvertement, sans jugement?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Considérer le client dans son entièreté

B. Est-ce que je reconnais la personne dans tout ce qu'elle est — au-delà du défi ou du sujet qu'elle aborde?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Comprendre le point de vue holistique du client

C. Est-ce que je prends en compte le contexte, la culture, le langage, les croyances et les valeurs du client dans notre relation de coaching?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Reconnaître le travail et la voix du client

D. Est-ce que je reconnais pleinement les efforts du client et sa capacité à être acteur de son propre cheminement?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Maintenir la présence

COMPÉTENCE 5



Définition :

- Être pleinement conscient et présent avec le client en utilisant un style ouvert, flexible, ancré et confiant

Essence :

- Rester pleinement concentré et agir en réponse au client
- Faire preuve de curiosité pour rester engagé
- Gérer les émotions
- Créer un espace de réflexion

Questions :

Rester pleinement concentré et agir en réponse au client

A. Est-ce que je demeure pleinement attentif à la personne et à ce qu'elle exprime, plutôt qu'à ce que je veux dire ensuite?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Faire preuve de curiosité pour rester engagé

B. Est-ce que je garde une curiosité sincère envers la personne et ce qu'elle vit, sans chercher à avoir raison ni à diriger la conversation?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Gérer les émotions

C. Est-ce que je demeure calme et centré, même lorsque des émotions fortes ou des silences surgissent pendant la séance?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Créer un espace de réflexion

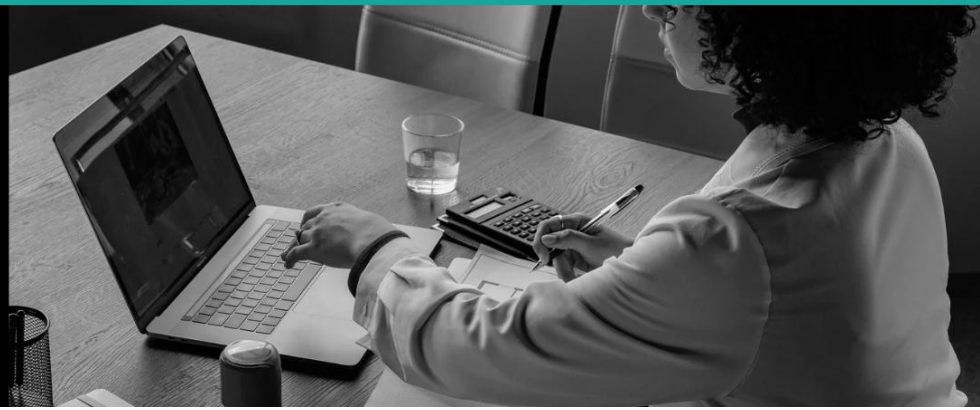
D. Est-ce que je permets au client de prendre des pauses, de réfléchir et d'accueillir ses propres prises de conscience?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Écouter activement

COMPÉTENCE 6



Définition :

- Se concentrer sur ce que le client dit et ne dit pas pour bien comprendre ce qui est communiqué dans le contexte des systèmes clients et pour soutenir l'expression de soi du client.

Essence :

- S'engager dans une écoute holistique, c'est-à-dire écouter ce que le client ne communique pas implicitement (ce qui n'est pas clairement exprimé) en plus d'écouter ce que le client communique verbalement, explicitement et clairement (ce qui est exprimé sans l'ombre d'un doute)
- Refléter pour assurer une compréhension commune des informations partagées par le client afin que le coach ne fasse pas d'hypothèses sur ce qu'il comprend
- Intégrer sa compréhension du client, son langage, les informations recueillies durant le coaching pour soutenir la communication

Questions :

S'engager dans une écoute holistique

A. Est-ce que j'écoute au-delà des mots : les émotions, les silences, le ton et ce qui semble sous-entendu?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Refléter pour assurer une compréhension commune

B. Est-ce que je vérifie ma compréhension en reformulant ce que j'entends, plutôt que de supposer ce que la personne veut dire?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Intégrer la compréhension du client et son langage

C. Est-ce que j'utilise les mots, les images ou les références du client pour favoriser une communication fluide et respectueuse de son univers?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Susciter la conscience

COMPÉTENCE 7



Définition :

- Faciliter les prises de conscience et l'apprentissage du client en utilisant des outils et des techniques tels que le questionnement puissant, le silence, la métaphore ou l'analogie

Essence :

- Questionner pour obtenir de nouvelles perspectives
- Partager ses observations pour soutenir un nouvel apprentissage
- Accompagner le client dans la réflexion et le recadrage

Questions :

Questionner pour obtenir de nouvelles perspectives

A. Est-ce que je pose des questions qui amènent la personne à réfléchir autrement et à découvrir de nouvelles possibilités?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Partager ses observations pour soutenir un nouvel apprentissage

B. Est-ce que je partage mes observations avec bienveillance pour aider le client à mieux se comprendre?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Accompagner le client dans la réflexion et le recadrage

C. Est-ce que j'aide la personne à explorer d'autres angles de vue sur sa situation pour élargir sa compréhension?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Faciliter la croissance du client

COMPÉTENCE 8



Définition :

- Être en partenariat avec le client pour transformer les apprentissages et les découvertes en actions. Favoriser l'autonomie du client dans le processus de coaching

Essence :

- Soutenir le client pour qu'il puisse transformer ses prises de conscience en action
- Respecter l'autonomie du client dans ses choix concernant ses moyens de responsabilisation et les objectifs à travailler à la suite des prises de conscience
- Célèbre les progrès et les réussites du client.
- Être en partenariat avec le client pour terminer la séance

Questions :

Transformer les prises de conscience en action

A. Est-ce que j'aide la personne à passer de la réflexion à des actions concrètes qui lui appartiennent?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Respecter l'autonomie du client

B. Est-ce que je laisse le client choisir ses propres moyens d'action et ses objectifs, sans imposer mes idées?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Reconnaître les progrès et les réussites du client

C. Est-ce que je souligne et valorise les progrès ou les réussites du client pour renforcer sa confiance et sa motivation?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise

Être en partenariat pour conclure la séance

D. Est-ce que je donne à la personne l'espace pour clore la rencontre à sa façon?

Indiquez votre niveau actuel :

- (1) Je n'ai pas les connaissances nécessaires
- (2) J'y parviens difficilement
- (3) J'y parviens avec une certaine assurance
- (4) J'y parviens couramment et avec maîtrise