

Pratique de coaching : des questions courantes

L'un des aspects les plus importants du rôle du coach financier est de faire réaliser à son client quelle est sa situation financière, quels sont ses objectifs (potentiels ou non), quelles sont les actions à poser, et quelles sont les ressources et les possibilités qui lui sont offertes.

Selon la situation du client, il pourrait être très stressé, porter des jugements négatifs et afficher un cynisme au début de la conversation. Le cas échéant, la meilleure chose qu'un coach peut faire est d'écouter et d'encourager le client, pour ensuite l'aider à changer sa façon de penser et à adopter une perspective positive et ouverte.

Cela peut prendre du temps, mais également donner de très bons résultats au final si le client peut arriver à tirer parti de son esprit d'initiative, de ses compétences et de ses forces.

« C'est inutile, cela ne changera rien! »

Voici quelques suggestions pour répondre à ce genre de propos, en tant que coach.

Quels autres moyens peuvent nourrir la conversation de coaching et la réflexion du client, selon vous?

- « Que pouvez-vous me dire à propos des initiatives que vous avez essayées de prendre jusqu'à maintenant? Il y a peut-être quelques leçons à en tirer. »
- « Qu'en dites-vous si nous nous penchons sur votre situation actuelle? Il est parfois utile de simplement examiner votre point de départ. »
- « De quoi voulez-vous discuter aujourd'hui, en particulier? Nous pouvons consacrer le temps de cet entretien au sujet de votre choix. »
- « Quel type de soutien ou quelles nouvelles compétences pourraient vous aider à effectuer un changement, selon vous? »

Quels autres moyens pouvez-vous utiliser pour poursuivre la conversation?

CONSEIL

Il peut arriver qu'un client se soit réellement efforcé de prendre toutes les mesures financières qui lui sont venues à l'esprit, et qu'il reste peu d'options pour renforcer sa formation de revenu ou sa gestion de l'argent. À titre de coach financier, faites votre possible pour reconnaître et soutenir les efforts qu'il a déployés, puis encouragez-le à continuer d'utiliser les stratégies qui lui seront le plus utiles à l'avenir.