

Pratique de coaching : des questions courantes

Le rôle d'un coach financier ne consiste pas à régler les problèmes d'un client à sa place, mais de travailler avec lui pour trouver des solutions possibles. Au final, le client est celui qui doit prendre les mesures, à l'aide de l'encouragement de son coach et du cadre redditionnel de la relation de coaching.

Il n'est pas rare que les clients s'attendent à ce que le coach leur dise simplement quoi faire. Si vous êtes habitué à occuper un poste de gestion des cas ou si vous avez déjà assumé un rôle de conseiller, vous pourriez penser qu'il s'agit de la manière la plus facile d'aborder la conversation.

Toutefois, il ne s'agit pas de l'objectif de la relation de coaching. Un coach permet au client de trouver les réponses qui lui conviennent le mieux, compte tenu de sa situation et des ressources disponibles.

« Dites-moi simplement quoi faire! »

Voici d'autres façons de répondre à la déclaration « Dites-moi simplement quoi faire! »

Quels autres moyens peuvent nourrir la conversation de coaching et aider le client à changer sa façon de penser, selon vous?

- « Qu'en dites-vous si nous évaluons par où commencer? »
- « Quelles sont les prochaines mesures que vous seriez à l'aise de prendre? »
- « Seriez-vous ouvert à l'idée d'examiner vos entrées et vos sorties d'argent? »
- « Quelle est la cause principale de votre stress actuellement? » Nous pourrions réfléchir ensemble à différents moyens d'aborder cela. »

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

CONSEIL

Ne débordez pas de votre cadre d'expertise ou des limites de votre rôle. Si un client a réellement besoin d'un conseil direct ou d'un soutien en raison d'une situation de crise liée à sa santé, sa résidence ou à des questions juridiques, il sera nécessaire de tenir compte de ces besoins avant de continuer le service de coaching. À titre de coach, vous pouvez le soutenir en l'aiguillant vers d'autres types de soutien de confiance.