

Global Photo

Le coaching : une nouvelle méthode de management pour motiver ses troupes

Hiérarchie trop rigide, collègues non coopératifs, ambiance de travail exécration : le facteur humain peut mener votre entreprise à la catastrophe. Pour lutter contre le terrorisme motivationnel, des agences de coaching ont fait leur apparition. Les explications de Xavier Soler, de XS Training.



"Être équilibré dans son travail, c'est avant tout avoir un profil motivationnel équilibré et une vie professionnelle saine et satisfaisante. Cette donnée est absolument capitale : imaginez un chef de pub chez qui la créativité et l'écoute des nouvelles tendances seraient parasitées alors qu'elles sont condition de ses compétences" **avance** Xavier Soler.

Le Fondateur de XS Training qui intervient régulièrement auprès des entreprises rentre dans le vif du sujet : "Lorsque le déséquilibre prend le dessus à l'intérieur de soi, on privilégie le paraître **et on joue un rôle**. Et quand un cadre ne parvient pas à se réaliser dans sa tâche et qu'il estime qu'on manque de considération pour sa personne, c'est qu'il y a à la base une non-réalisation de soi, **par la non satisfaction de ses motivations**. Comme pour compliquer les choses, ce cas de figure s'accompagne généralement d'une forte motivation "pouvoir" !

La pression et le stress peuvent s'exercer sur chacun de manière interne, et sont liés à la méconnaissance et à la non satisfaction de ses propres motivations.

Le stress et la pression peuvent être également d'ordre externe, avec pour origine, la non prise en compte de ses motivations par ses interlocuteurs jusqu'à la maltraitance de ses motivations.

Côté environnement extérieur, une pression permanente qui ne cesse de s'accroître sur un responsable devient néfaste.

"Pour le bien-être d'une société, repérer ces déséquilibres doit constituer une priorité: nous sommes là pour ça."

Nous commençons notre **coaching** par un entretien approfondi lors duquel s'opère un véritable décodage de "l'état motivationnel" **des collaborateurs** d'une entreprise. "Tout est passé au crible et plus particulièrement l'état d'expression **et de vécu de leurs motivations** (l'expression équilibrée, excessive, négative,)" explique Xavier Soler.

- ***Méthode et marque XS Training déposées**

- ***Motivations : XS a recensé 16 motivations fondamentales qui gouvernent les hommes (jusqu'ici les découvertes portaient sur 7 motivations)**

"De plus en plus de cadres sont victimes de terrorisme relationnel : il est temps de réagir. Cette forme de pression est pratiquée par des managers dans l'angoisse : ils ont besoin de dominer pour se sécuriser. **Leurs interlocuteurs encaissent et subissent sans mot dire par soucis de confort à court terme, par peur de leur dire "non" ou de se mettre à la marge du groupe, de la collectivité, ce qui permet d'afficher des climats sociaux parfaitement "lissés"**.

Les plus grands terroristes sont terrorisés eux-mêmes, ils ne supportent pas qu'on leur résiste. Hyper méfiants, ils **n'acceptent** pas non plus le jugement des autres. **Sur le fond, dominer rassure et permet**

de mettre la pression sur autrui pour mieux se protéger, résume Xavier Soler. La recherche de puissance et de pouvoir est **enivrante et les résultats obtenus à court terme masquent en partie seulement des climats de travail malsains qui engendrent des échecs humains et économiques passés par pertes et profits.**

Il convient alors d'opérer un recentrage (ou rééquilibrage) **des motivations qui ne "tournent pas rond" auprès du plus grand nombre.** L'objectif de la démarche : **recouvrer la motivation et le bien-être, desquels découleront la compétitivité.**

"C'est à ce moment qu'on rédige un contrat de coaching motivationnel qui débouchera sur un bilan final. **L'expert** en coaching **motivationnel** cerne lors de ces séances les 6 à 7 motivations premières animant le cadre avant d'établir une autre liste mentionnant 2 à 3 autres motivations de second niveau. **Managers et collaborateurs** sont extrêmement demandeurs pour ce type d'exercice" glisse le **Fondateur** de XS Training.

Comme pour affiner davantage les paramètres, l'intensité de la formulation avec laquelle sont exprimées les motivations du manager est évaluée sur une échelle allant de 1 à 20 par les **intéressés et validée par leurs collègues de travail.** Les séances collectives s'étalent de 3 semaines à **1 mois sur une période pouvant aller jusqu'à 3 ans.**

"Cette nouvelle méthode de gestion des ressources humaines est tout à fait bénéfique à l'entreprise dont les acteurs ne peuvent pas éternellement jouer un rôle ou se contenter de rester dans la norme. **Certains se révèlent littéralement.** Pour assister les coachés, nous assurons un réel suivi incluant une valorisation des progrès" **par des coaching individuels** assure Xavier Soler.

"Le coaching **motivationnel** collectif est redoutable" annonce le dirigeant : "une véritable dynamique s'élabore, elle s'appuie sur certaines notions communes au rugby. Notre méthode de travail place l'humain et la **motivation affectivité** au centre de tout : chez chacun, les peurs sont rabaisées, dépassées et des déblocages **déterminants** interviennent.

Les axes de renforcement sont exprimés par chacun. Le plaisir et la réalisation de soi **gouvernent le collectif.**" A la sécurité, au confort **court terme**, au paraître, à la **conceptualisation à tout crin, au pouvoir pur et dur** et aux intérêts personnels, le coaching par **les motivations** oppose le plaisir, l'affectivité, le développement / renforcement de sa personne **par le sens pratique**, l'innovation, l'intérêt collectif et la réalisation de soi. "Ce qu'on recherche, c'est un travail sur les motivations de chacun pour **participer** à l'épanouissement de l'équipe."

Motivation et remotivation, clefs de voûte de la cohésion

Le coaching n'est pas seulement individuel, il s'exerce aussi en collectivité. Ainsi, lorsque des dysfonctionnements apparaissent au sein d'un groupe, que les non-dits prolifèrent, que l'absence de collaboration est légion et qu'aucune équipe gagnante ne se démarque des autres, "il devient impératif de tout mettre à plat après avoir instauré la confiance générale pour parler positivement. Cela permet d'éviter à une société de ressembler à un village gaulois et de contrer les phénomènes de désolidarisation et **de démotivation**".

"Pour épargner ce scénario **très fréquent en entreprise**, nous disposons d'une banque de données riche de 150 simulations représentant stagiaires, décideurs ou coachs en situation de réunion, de **recrutement, d'entretien d'appréciation, de management** ou de négociations **internes et externes.**" "Les gens se voient réellement agir et un bilan validé par leurs collègues **évalue** leurs réactions. L'objectif est de crever les non-dits et de dépasser ses peurs. A l'instar du rugby, on plaque, on est plaqué et on se voit plaqué : tout cela est très constructif et **très bien reçu confirme le fondateur** de XS Training.

Ainsi, les valeurs individuelles et collectives apparaissent au grand jour : certains cherchent une augmentation du chiffre d'affaires, d'autres une distinction, une performance spécifique **ou une marque de reconnaissance bien précise.** Nous conseillons des séances mensuelles **de coachings collectifs en alternance avec des coachings individuels** pour une **cohérence et une efficacité maximales.**

Sachez que si vous décidez de ressouder votre entreprise, il vous en coûtera 1500 à 2000 FRF l'heure ou 13 000 FRF par jour. Soyez cependant rassurés quant aux résultats : 85% des coachés s'estiment très satisfaits et demandent à réitérer l'expérience. C'est tout du moins ce que fait apparaître un questionnaire précis et sans concessions où sont mentionnés les axes de progrès **par les intéressés eux-mêmes**. "Tout tient dans la **motivation et la remotivation**, c'est la clef de voûte de la cohésion" **réaffirme Xavier Soler**.

Le coaching **par les motivations qui font la motivation** est un nouveau métier : il dame le pion aux psychologues, trop axés sur la sphère personnelle et trop étrangers au monde entrepreneurial pour être compétents dans ce secteur d'investigation. Les trainers new-age de coaching renvoient aussi au placard les comportementalistes, "trop conditionnés par les méthodes anglo-saxonnes dominées depuis 60 ans par les Américains". Grâce à leur adaptabilité, **à leur créativité mêlée** de sens pratique, les intervenants en coaching latino-européens ont une carte à jouer dans ce secteur d'activité en pleine croissance.

La gestion du stress, de la pression, de la démotivation et des gains de compétitivité passent par l'activation des motivations de chacun. Ce nouveau type de management et de pouvoir sera déterminant dans les vingt prochaines années.

Nicolas JACQUIN

Le coaching : une nouvelle méthode de management pour motiver ses troupes

Hiérarchie trop rigide, collègues non-coopératifs, ambiance de travail exécration : le facteur humain peut mener votre entreprise à la catastrophe. Pour lutter contre le *terrorisme motivationnel*, des agences de coaching ont fait leur apparition. Les explications de Xavier Soler, de XS Training.

"Etre équilibré dans son travail, c'est avant tout avoir un **profil** motivationnel équilibré et une vie professionnelle saine et satisfaisante. Cette donnée est absolument capitale : imaginez un chef de *pub* chez qui la créativité et l'écoute des nouvelles tendances seraient parasitées alors qu'elles sont condition de ses compétences" **avance** Xavier Soler.

Le **Fondateur** de XS Training qui intervient régulièrement auprès des entreprises rentre dans le vif du sujet : "Lorsque le déséquilibre prend le dessus à l'intérieur de soi, on privilégie le paraître **et on joue un rôle**. Et quand un cadre ne parvient pas à se réaliser dans sa tâche et qu'il estime qu'on manque de considération pour sa personne, c'est qu'il y a à la base une non-réalisation de soi, **par la non satisfaction de ses motivations**. Comme pour compliquer les choses, ce cas de figure s'accompagne généralement d'une forte motivation "pouvoir"..."

La pression et le stress peuvent s'exercer sur chacun de manière interne, et sont liés à la méconnaissance et à la non satisfaction de ses propres motivations.

Le stress et la pression peuvent être également d'ordre externe, avec pour origine, la non prise en compte de ses motivations par ses interlocuteurs jusqu'à la maltraitance de ses motivations.

Côté environnement extérieur, une pression permanente qui ne cesse de s'accroître sur un responsable devient néfaste. "Pour le bien-être d'une société, repérer ces déséquilibres doit constituer une priorité : nous sommes là pour ça."

Nous commençons notre **coaching** par un entretien approfondi lors duquel s'opère un véritable décodage de "l'état motivationnel" **des collaborateurs** d'une entreprise. "Tout est passé au crible et plus particulièrement l'état d'expression **et de vécu de leurs motivations** (l'expression équilibrée, forte, excessive, négative déséquilibrée,)" explique Xavier Soler.

- **Méthode et marque XS Training déposées*
- **Motivations : XS a recensé 16 motivations fondamentales qui gouvernent les hommes (jusqu'ici les découvertes portaient sur 7 motivations)*

"De plus en plus de cadres sont victimes de terrorisme relationnel : il est temps de réagir. Cette forme de pression est pratiquée par des managers dans l'angoisse : ils ont besoin de dominer pour se sécuriser. **Leurs interlocuteurs encaissent et subissent sans**

mot dire par soucis de confort à court terme, par peur de leur dire "non" ou de se mettre à la marge du groupe, de la collectivité. ce qui permet d'afficher des climats sociaux parfaitement "lissés". Les plus grands terroristes sont terrorisés eux-mêmes, ils ne supportent pas qu'on leur résiste. Hyper méfiants, ils n'acceptent pas non plus le jugement des autres. Sur le fond, dominer rassure et permet de mettre la pression sur autrui pour mieux se protéger, résume Xavier Soler. La recherche de puissance et de pouvoir est enivrante et les résultats obtenus à court terme masquent en partie seulement des climats de travail malsains qui engendrent des échecs humains et économiques passés par pertes et profits.

Il convient alors d'opérer un recentrage (ou rééquilibrage) des motivations qui ne "tournent pas rond" auprès du plus grand nombre. L'objectif de la démarche : recouvrer la motivation et le bien-être, desquels découleront la compétitivité.

"C'est à ce moment qu'on rédige un contrat de coaching motivationnel qui débouchera sur un bilan final. L'expert en coaching motivationnel cerne lors de ces séances les 6 à 7 motivations premières animant le cadre avant d'établir une autre liste mentionnant 2 à 3 autres motivations de second niveau. Managers et collaborateurs sont extrêmement demandeurs pour ce type d'exercice" glisse le Fondateur de XS Training.

Comme pour affiner davantage les paramètres, l'intensité de la formulation avec laquelle sont exprimées les motivations du manager est évaluée sur une échelle allant de 1 à 20 par les intéressés et validée par leurs collègues de travail. Les séances collectives s'étalent de 3 semaines à 1 mois sur une période pouvant aller jusqu'à 3 ans.

"Cette nouvelle méthode de gestion des ressources humaines est tout à fait bénéfique à l'entreprise dont les acteurs ne peuvent pas éternellement jouer un rôle ou se contenter de rester dans la norme. Certains se révèlent littéralement. Pour assister les coachés, nous assurons un réel suivi incluant une valorisation des progrès" par des coaching individuels assure Xavier Soler.

"Le coaching motivationnel collectif est redoutable" annonce le dirigeant : "une véritable dynamique s'élabore, elle s'appuie sur certaines notions communes au rugby. Notre méthode de travail place l'humain et la motivation affectivité au centre de tout : chez chacun, les peurs sont rabaisées, dépassées et des déblocages déterminants interviennent. Les axes de renforcement sont exprimés par chacun. Le plaisir et la réalisation de soi gouvernent le collectif."

A la sécurité, au confort court terme, au paraître, à la conceptualisation à tout crin, au pouvoir pur et dur et aux intérêts personnels, le coaching par les motivations oppose le plaisir, l'affectivité, le développement / renforcement de sa personne par le sens pratique, l'innovation, l'intérêt collectif et la réalisation de soi. "Ce qu'on recherche, c'est un travail sur les motivations de chacun pour participer à l'épanouissement de l'équipe."

Motivation et remotivation, clefs de voûte de la cohésion

Le coaching n'est pas seulement individuel, il s'exerce aussi en collectivité. Ainsi, lorsque des dysfonctionnements apparaissent au sein d'un groupe, que les non-dits prolifèrent, que l'absence de collaboration est légion et qu'aucune équipe gagnante ne se démarque des autres, "il devient impératif de tout mettre à plat après avoir instauré la confiance générale pour parler positivement. Cela permet d'éviter à une société de ressembler à un village gaulois et de contrer les phénomènes de désolidarisation et de démotivation".

"Pour épargner ce scénario très fréquent en entreprise, nous disposons d'une banque de données riche de 150 simulations représentant stagiaires, décideurs ou **coachs** en situation de réunion, de **recrutement**, **d'entretien d'appréciation**, **de management** ou de **négociations internes et externes**."

"Les gens se voient réellement agir et un bilan validé par leurs collègues **évalue** leurs réactions. L'objectif est de crever les non-dits et de dépasser ses peurs. A l'instar du rugby, on plaque, on est plaqué et on se voit plaqué : tout cela est très constructif et **très bien reçu confirme** le **fondateur** de *XS Training*."

Ainsi, les valeurs individuelles et collectives apparaissent au grand jour : certains cherchent une augmentation du chiffre d'affaires, d'autres une distinction, une performance spécifique ou une **marque de reconnaissance bien précise**. Nous conseillons des séances mensuelles **de coachings collectifs en alternance avec des coachings individuels** pour une **cohérence et une efficience maximales**.

Sachez que si vous décidez de ressouder votre entreprise, il vous en coûtera 1500 à 2000 FRF l'heure ou 13 000 FRF par jour. Soyez cependant rassurés quant aux résultats : 85% des coachés s'estiment très satisfaits et demandent à réitérer l'expérience. C'est tout du moins ce que fait apparaître un questionnaire précis et sans concessions où sont mentionnés les axes de progrès **par les intéressés eux-mêmes**. "Tout tient dans **la motivation et la remotivation**, c'est la clef de voûte de la cohésion" **réaffirme xavier Soler**.

Le coaching **par les motivations qui font la motivation** est un nouveau métier : il dame le **pion** aux psychologues, trop axés sur la sphère personnelle et trop étrangers au monde entrepreneurial pour être compétents dans ce secteur d'investigation. Les *trainers new-age* de coaching renvoient aussi au placard les comportementalistes, "trop conditionnés par les méthodes anglo-saxonnes dominées depuis 60 ans par les Américains". Grâce à leur adaptabilité, à **leur créativité mêlée** de sens pratique, les intervenants en coaching latino-européens ont une carte à jouer dans ce secteur d'activité en pleine croissance.

La gestion du stress, de la pression, de la démotivation et des **gains de compétitivité** passent par l'**activation des motivations de chacun**. Ce nouveau type de management et de pouvoir sera déterminant dans les vingt prochaines années, **pour peu qu'il soit déployé à tous les échelons des entreprises**.

Les sites Internet :

<http://www.xavier-soler.com>

<http://www.mediat-coaching.com/>

<http://www.coaching.asso.fr/>

<http://www.ffcoaching.org/>

<http://www.coaching-d.com/>

<http://www.erile.com/>

Nicolas JACQUIN / GlobalPhoto