

# OUTIL I.I.C

## VÉRIFICATION DES PROBLÈMES INTERCONNECTÉS POUR UNE APPROCHE HOLISTIQUE

### *(INTERCONNECTED ISSUES CHECK FOR HOLISTIC VIEW)*

Les coachs visionnaires peuvent examiner d'autres aspects de la vie de leurs clients pour identifier des problèmes interconnectés à travers différentes méthodes. Voici quelques stratégies efficaces.

#### 1. ÉVALUATION

Les coachs visionnaires réalisent une évaluation approfondie lors des premières séances. Cette évaluation couvre tous les aspects de la vie du client, tels que la carrière, le développement personnel, les relations, la santé, les finances et le bien-être global. L'objectif est de recueillir des informations détaillées sur la situation actuelle du client, ses défis et ses aspirations.

#### **Carrière et Développement Professionnel**

1. Statut d'Emploi Actuel :

**Temps plein / Temps partiel / Travailleur indépendant / Chômage / Retraité**

2. Quel est votre niveau de satisfaction concernant votre emploi/carrière actuel(le) ?  
(Échelle de 1 à 10)

3. Décrivez vos aspirations professionnelles :

4. Rencontrez-vous des défis dans votre vie professionnelle ? Si oui, quels sont-ils ?

5. Quelles compétences ou domaines de connaissance souhaiteriez-vous développer ?

## Développement Personnel

- 1- Y a-t-il des habitudes ou des comportements personnels que vous souhaitez changer?
- 2- Comment gérez-vous généralement le stress ou l'adversité?
- 3- Avez-vous l'impression d'avoir une vie équilibrée en termes de travail, de temps personnel et d'autres engagements? (Veuillez préciser)

## Relations et Vie Sociale

1. Y a-t-il des habitudes ou des comportements personnels que vous souhaitez changer?
2. Comment gérez-vous généralement le stress ou l'adversité?
3. Avez-vous l'impression d'avoir une vie équilibrée en termes de travail, de temps personnel et d'autres engagements? (Veuillez préciser)

## Santé et Bien-être

1. Comment évalueriez-vous votre santé physique globale? (Échelle de 1 à 10)
2. Comment évalueriez-vous votre santé mentale globale? (Échelle de 1 à 10)
3. Ressentez-vous souvent du burnout ou des niveaux élevés de stress? (Veuillez préciser)
4. Avez-vous des problèmes de santé chroniques ou des préoccupations?
5. Comment est votre sommeil et quel est votre emploi du temps de sommeil?

## Situation Financière

1. Comment décririez-vous votre situation financière actuelle?
2. Êtes-vous satisfait de votre niveau de littératie financière?
3. Avez-vous des aspirations financières (par exemple, épargne, investissements, réduction de la dette)?
4. Rencontrez-vous des défis dans la gestion de vos finances? Si oui, veuillez les décrire.

## Spiritualité

1. Comment vous sentez-vous spirituellement sur une échelle de 1 à 10?
2. Participez-vous à des pratiques spirituelles ou réflexives (par exemple, méditation, prière)?

## Informations Complémentaires

1. Quels sont, selon vous, vos plus grandes forces?
2. Quels aspects de votre vie estimez-vous nécessiter le plus d'amélioration?
3. Y a-t-il autre chose que vous souhaiteriez partager et qui n'a pas été abordé?

## 2. CONTRÔLES RÉGULIERS

Les coachs visionnaires planifient des contrôles réguliers pour discuter du bien-être global du client et de ses progrès dans divers domaines de sa vie. Ces contrôles vont au-delà de l'objectif principal du coaching pour garantir une compréhension complète de la vie du client. Le coach encourage le client à partager des mises à jour sur différents aspects de sa vie, même ceux qui ne sont pas directement liés aux objectifs du coaching.

## 3. QUESTIONS OUVERTES

Les coachs visionnaires utilisent des questions ouvertes pour explorer les problématiques potentielles dans divers aspects de la vie du client. Ces questions invitent le client à réfléchir et à partager davantage sur ses expériences, ses défis et ses sentiments dans différents domaines.

### *Exemple:*

*Le coach peut demander au client : « Comment se passent les choses dans votre vie personnelle ? » Le client révèle qu'il a des difficultés avec l'équilibre travail-vie personnelle et se sent dépassé. Le coach explore davantage en posant les questions suivantes : « Rencontrez-vous des défis en dehors du travail ? » et « Que pensez-vous de votre santé et de votre condition physique actuelles ? » Cette discussion révèle que le manque d'exercice et de sommeil du client contribue à son stress.*

## 4. NOTES ET RÉFLEXIONS DU CLIENT

Les coachs visionnaires encouragent les clients à tenir un carnet de notes où ils peuvent documenter leurs expériences, défis et réussites dans divers domaines de leur vie. La révision de ces réflexions ensemble permet d'identifier les problèmes émergents ou les domaines nécessitant une attention particulière.

## 5. ANALYSE DES COMPORTEMENTS ET TENDANCES

Observer les tendances dans le comportement et les retours d'un client est une compétence essentielle pour les coachs visionnaires. Reconnaître ces tendances peut aider à identifier des problèmes dans divers domaines de la vie du client qui peuvent être interconnectés avec ses défis principaux. Voici un guide complet sur la manière d'observer et de reconnaître ces tendances :

### **5.1. Écouter Activement**

L'écoute active implique de bien se concentrer, de comprendre, de répondre et de se souvenir de ce que dit le client. Cela nécessite d'être présent et attentif aux indices verbaux et non verbaux.

Étapes :

- **Concentrez-vous sur les mots du client, le ton de sa voix et son langage corporel.**
- **Évitez d'interrompre ou de formuler une réponse pendant que le client parle.**
- **Reformulez ce que vous entendez pour confirmer votre compréhension.**

### **5.2. Noter les Tendances Récurrentes**

Recherchez les sujets ou problèmes que le client évoque régulièrement dans différents contextes. Ces tendances récurrentes peuvent indiquer des problèmes sous-jacents affectant plusieurs domaines de sa vie.

Étapes:

- **Gardez des notes détaillées après chaque séance.**
- **Révissez régulièrement vos notes pour identifier les tendances récurrentes.**
- **Discutez de ces tendances avec le client pour obtenir des perspectives plus approfondies.**

### Exemple:

*Un client qui parle souvent de se sentir dépassé par le travail, du manque d'exercice et du mauvais sommeil. Ces tendances récurrentes suggèrent un déséquilibre possible entre la vie professionnelle et personnelle.*

### 5.3. Faites Attention aux Changements de Comportement

Les changements soudains ou progressifs dans le comportement d'un client peuvent indiquer des sources de stress ou des problèmes dans sa vie. Ces changements peuvent être positifs ou négatifs et peuvent fournir des indices sur des problèmes sous-jacents.

#### Étapes:

- **Observez tout changement dans la ponctualité, le style de communication ou le niveau d'engagement du client.**
- **Posez des questions ouvertes pour explorer les raisons derrière ces changements.**
- **Comparez le comportement actuel avec les tendances précédentes.**

### Exemple:

*Un client habituellement ponctuel commence à arriver en retard aux séances. Lorsqu'on lui demande, il révèle une charge de travail accrue et des responsabilités familiales, indiquant un problème potentiel d'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle.*

### 5.4. Identifier les Signaux Émotionnels

Les émotions des clients peuvent fournir des informations significatives sur leur bien-être général. Faites attention à leurs expressions émotionnelles et à la manière dont elles pourraient être liées à différents aspects de leur vie.

#### Étapes:

- **Notez l'état émotionnel du client au début et à la fin de chaque séance.**
- **Observez les hauts et les bas émotionnels lors des discussions sur des sujets spécifiques.**
- **Encouragez les clients à exprimer leurs sentiments ouvertement.**

### Exemple:

*Un client qui devient visiblement anxieux lorsqu'il parle de finances, mais semble détendu lorsqu'il parle de ses loisirs. Cela indique un stress financier ayant un impact sur son humeur globale.*

## 5.5. Utiliser des Questions Réflexives

Les questions réflexives encouragent les clients à réfléchir plus profondément sur leurs déclarations et comportements. Ces questions aident à révéler des problèmes sous-jacents qui peuvent ne pas être immédiatement apparents.

### Étapes:

- Posez des questions qui incitent le client à réfléchir sur ses expériences et ses sentiments.
- Encouragez-le à explorer les connexions entre les différents aspects de sa vie.
- Utilisez des questions de suivi pour approfondir ses réponses.

### Exemple:

**Client:** "Je me sens tellement fatigué tout le temps."

**Coach:** "Qu'est-ce qui, selon vous, contribue à votre fatigue? Comment vos habitudes de travail et vos activités personnelles impactent-elles vos niveaux d'énergie?"

## 5.6. Observer la Communication Non-Verbale

Non-verbal cues, such as body language, facial expressions, and eye contact, can provide additional information about the client's state of mind and underlying issues.

### Étapes:

- Faites attention à la posture, aux gestes et aux expressions faciales du client.
- Remarquez toute incohérence entre leurs messages verbaux et les indices non verbaux.
- Utilisez ces observations pour orienter vos questions et explorer davantage.

*Exemple:*

*Un client dit qu'il va bien mais évite fréquemment le contact visuel et se tortille lors des discussions sur son travail. Ce comportement non verbal peut suggérer un stress ou une insatisfaction liés à son emploi.*