

# LE CO-LEADERSHIP PROFESSIONNEL LIBÉRATEUR

## 1. QU'EST-CE QUE LE CO-LEADERSHIP ?

Le co-leadership est un entraînement à la production de solutions professionnelles par une **méthode de coaching centrée sur la personne et pas sur le problème**. Cette méthode française de libération de la parole s'appuie sur 40 ans de pratique dénommée la « connexion d'humain à humain ».



Il permet aux participants d'exercer un leadership libérant dans la plupart des circonstances de leur vie professionnelle ou personnelle.

Il s'appuie sur une représentation de l'**être** humain et du **fonctionnement** de la personnalité appelée « le schéma de la personne » visant l'actualisation de tout son potentiel et de ses talents.

Il diffuse les **bonnes pratiques managériales**, le leadership de l'amour, un type de communication efficace pour le fonctionnement harmonieux et la croissance des groupes et de leurs membres, sur la base de 3 valeurs pratiques et concrètes mises en actes : la **liberté**, l'**égalité** et la **fraternité**.

Le co-leadership se pratique en intra ou inter entreprise.

<https://ressources.futur-job.com/coaching-liberation/revelez-le-leader-qui-est-en-vous/>

## 2. COMMENT ÇA MARCHE ?

Au cours de ces 40 années, il a été vérifié que, dans 85% des cas, les acteurs de l'entreprise avaient en eux les solutions pour avancer et les réponses aux questions qu'ils se posent.

Cette méthode est basée sur **4 principes** :



- **Confiance**. Croire que la personne concernée a très probablement la réponse en elle, lui donner la **parole** et la lui laisser jusqu'à ce qu'elle trouve sa solution ou qu'elle valide la piste qu'elle a réclamé à son coach.
- **Mouvement**. Ne pas s'arrêter au problème ni à sa description, mais passer directement à l'accouchement de la solution, construire le **présent** et le **futur**, ce qui est vitalisant et fait gagner un temps considérable.
- **Croissance**. La vocation de la personne humaine est de **grandir** et c'est aussi un enjeu pour les équipes, les entreprises ou organisations ; croissance quantitative, croissance qualitative. Ce qui donne du sens à une équipe c'est d'être des facteurs de croissance les uns pour les autres.
- **Pragmatisme**. Rester très concret, passer du général au particulier. **Nommer** les personnes.

## 3. COMMENT SE DÉROULE UNE SÉANCE D'ENTRAÎNEMENT ?

Au cours d'une séance d'entraînement de 4 heures pour 4 personnes dirigée par un coach certifié :

- **Présentation** ou rappel de l'anthropologie et des règles du jeu de la méthode : 20 à 40 minutes



- **4 exercices** de 40 minutes au cours desquels les 4 participants tiennent tour à tour le rôle de coach (1 fois), de coaché (1 fois) et d'observateur bienveillant (2 fois) sous la direction aidante de l'entraîneur certifié.
  - 1) Dans chacun des exercices, le coaché présente un sujet de son **actualité** professionnelle, pour lequel il veut trouver une solution avec le coach qu'il choisit.
  - 2) Le coach et le coaché se mettent d'accord sur le **contrat** de l'exercice et le résultat attendu.
  - 3) Le coach invite le coaché à indiquer la ou les **solutions** auxquelles il aurait déjà pensé ou à réfléchir à une solution à laquelle il n'aurait pas encore pensé.
  - 4) Si le coaché n'a pas d'idée, il peut autoriser le coach à lui proposer des **pistes**.
  - 5) La solution choisie par le coaché se traduit par une **action** testée avec le coach sous forme de sketch et finalement validée par le coach et les observateurs bienveillants.
  - 6) Le coaché prend un **engagement** de mise en œuvre et de reporting à son coach.
  - 7) L'exercice est **évalué** par chacun des 4 acteurs.
- **Évaluation/débriefing** de la séance par l'ensemble des participants : 40 minutes

## 4. LES SUJETS TRAITÉS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

### Exemples de sujets

Gérer un collaborateur démotivé ou démobilisé

Embrasser une nouvelle mission

Définir la prochaine étape professionnelle

Réorganiser son service

Affronter un management stressant

Réussir un recrutement

Réussir une mobilité ou une séparation

Mettre de l'huile dans les rouages entre services

Rendre des commerciaux plus efficaces

Améliorer la qualité du service

### Gains concrets

Les résultats concrets sont très **rapides** puisque les solutions s'obtiennent généralement en moins de 40 minutes lorsque l'intéressé est prêt à se mettre en question.

Cette méthode de coaching très **simple** et humaine est accessible à la plupart des personnes motivées dès la première séance individuelle ou en groupe.

Elle est **universelle**, elle s'applique à quasiment toutes circonstances.

Elle produit une sensation de **libération** et une mise en **mouvement** actif, créatif et solidaire.

Elle contribue à la **croissance** des personnes et des groupes.

Elle réduit les malentendus, les **tensions**, les conflits, les burnout, les dépressions, l'absentéisme.

Elle fidélise les acteurs et renforce la **marque employeur**.

## 5. LE CO-LEADERSHIP EST UNIQUE ; CE QUI FAIT SA DIFFÉRENCE



Être **centrés sur la personne et pas sur le problème** fait **gagner un temps considérable** et valorise la personne et le groupe.



Donner la priorité totale aux **solutions** de la personne coachée, sans l'empêcher de penser en la submergeant de conseils, fait aussi gagner beaucoup de temps.

Cela augmente les **relations** fraternelles et solidaires, la révélation et le renforcement des capacités à prendre sa vie en mains, la détermination à mettre en œuvre les décisions prises.

La simplicité et le bon sens suscitent une **adhésion enthousiaste**.