

Tout ce que j'ai appris du golf sur le coaching (ou le contraire).

Par Franck Damée – janvier 2008
fdc@conjugueursdetalents.com

Il y a quelques années, j'ai compris que j'étais devenu trop vieux pour continuer à courir les tournois de tennis, alors je me suis mis au golf. Ce que je ne savais pas alors, c'est que j'étais peut-être trop jeune pour ce sport : plus je m'acharnais, plus il me résistait ! Au fil des années, j'ai appris la patience, l'acceptation, l'inconnu, l'humilité. Maintenant je joue...

Quand j'étais petit, je trouvais ce sport facile. Il m'a fallu de longues années de pratique avant de comprendre à quel point c'était difficile. (Raymond Floyd, golfeur professionnel)

Note au lecteur non-golfeur. J'ai essayé de limiter dans le texte qui suit le jargon golfique ;o) Vous trouverez néanmoins ci-après quelques liens pour mieux comprendre et découvrir ce sport.

<http://www.france-green.com/BUT/index.php>

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

http://fr.wikipedia.org/wiki/R%C3%A8gles_de_Golf

Comment le golf éclaire ma pratique du coaching...

L'analogie



« Votre comportement sur un terrain de golf reflète en général votre comportement dans la vie. » (Jammie Green, golfeuse professionnelle)

« Un terrain de golf est l'exemple même de tout ce qui est purement transitoire dans l'univers, un espace qui n'est pas fait pour y rester, mais pour en partir le plus vite possible. » (Jean Giraudoux, écrivain français)

Le golf est un miroir de la vie. Harvey Penick, joueur professionnel, disait fort justement : « Jouez un seul parcours avec quelqu'un, et vous en saurez beaucoup plus long sur lui qu'en des dizaines de dîners en ville. Observez simplement comment un joueur s'approche du trou pour retirer sa balle et vous saurez s'il pense à respecter le green et les autres joueurs... »

Dans ma pratique professionnelle, j'ai appris à prendre de la hauteur pour observer ce qui se passe quand je coache un client. On ne sait jamais, il se pourrait que cela résonne avec ce qui l'amène à me consulter...

L'étiquette

A la différence de nombreux autres sports, le jeu de golf est en majeure partie pratiqué sans le contrôle d'un arbitre ou d'un juge. Le jeu repose sur l'honnêteté du joueur tant en ce qui concerne le respect des autres joueurs que l'observation des Règles. (Extrait des règles du golf approuvées par le Royal and Ancient Golf Club of St Andrews)

En Golf les règles de l'étiquette et de la bien-séance sont aussi importantes que les règles proprement dites du jeu. (Bobby Jones, légende du golf)

S'il est une chose essentielle au golf, c'est l'honnêteté (Jack Nicklaus, autre légende du golf)

Au golf, l'étiquette précède les règles ; comme en coaching la charte de déontologie précède le contrat.

La charte est le fondement éthique de la pratique professionnelle du coaching. Elle garantit l'honnêteté : celle du coach, celle du client, celle de leur relation... Et l'honnêteté engendre la confiance mutuelle et partagée, indispensable au coaching.

Le parcours ne résiste pas à priori, seul le joueur en est capable

The older you get the stronger the wind gets and it's always in your face. (Jack Nicklaus, the golden bear)

Le parcours est le même pour tous les joueurs, mais chaque joueur l'utilise différemment. Votre partenaire tempête contre cet arbre qui s'interpose entre lui et le trou, vous accusez le vent d'avoir dévié votre balle sur la gauche...

Certains se battent contre les éléments quand d'autres les utilisent... Votre client vous surprend, vous lui posez une question et il ne vous donne pas la réponse que vous attendiez... Parce que vous en attendiez une bien précise ?! Qui résiste ?

La seule personne que je peux changer, c'est moi.

Les plus grandes victoires sont celles que l'on remporte sur soi-même. (Bobby Jones, toujours lui)

Je ne peux changer ni la configuration du terrain, ni les conditions climatiques, ni mes partenaires de partie. Je ne peux pas davantage changer ma balle de place, je la joue là où elle repose. Si je joue mal, si je n'ai pas de résultat, c'est moi que je dois changer pour faire quelque chose de différent.

Je suis coach, j'accueille mon client et sa problématique. Si nous n'avancions pas, si nous sommes dans une impasse, ce n'est pas le client que je remets en cause, c'est moi que je change.

Faire davantage ce qui marche... Changer quand ça ne marche pas.

Concentre-toi sur les solutions et non sur les erreurs. (Jack Nicklaus)

Lorsque j'ai un bon contact avec mes longs fers, je n'hésite pas à les utiliser plutôt que les bois... Si mes premières approches lobées sont imprécises et périlleuses, j'essaie un coup roulé pour assurer les approches suivantes. Si je joue bien, si ça marche, je fais davantage ce qui marche. Sinon, je tente autre chose.

Faire simple, être pragmatique... Les trois règles de l'Orientation Solutions selon Yves Gros-Louis, psychologue :

- 1- Si ça marche, ne le changez pas !
- 2- Une fois que vous connaissez ce qui marche, faites davantage ce qui marche !
- 3- Si ça ne marche pas, cessez-le et faites quelque chose de différent

Step by step

Ce n'est ni nouveau ni original de dire que le golf se joue en un coup à la fois, mais il m'a fallu plusieurs années pour m'en rendre compte (Bobby Jones)

Un parcours de golf est constitué de 18 trous. Un joueur professionnel frappe en moyenne 4 coups par trou, soit 72 coups au total. La finalité du jeu est d'arriver à « enquiller » la balle dans le dix-huitième trou en ayant frappé le moins de coups possibles.

Quand je suis sur le départ du premier trou, je ne pense pas au dernier coup sur le 18, ni même au score final. Le seul coup important est le prochain que je vais jouer.

Un objectif paraît toujours difficile à atteindre (sinon, ce n'est pas un objectif, on en parle pas...) Quand le problème est complexe, quand la marche est trop haute à franchir, je décompose.

Le « petit pas » négocié avec le client est une action juste assez difficile pour qu'elle soit un objectif pour le client, mais accessible pour qu'il soit en mesure de la réaliser.

Se fixer de petits objectifs réalisables est plus confortable et plus efficace que de se fixer de grands objectifs inatteignables...

Les petits changements génèrent de grands effets

J'améliore mon jeu, j'atteins plus rarement les spectateurs. (Gérald Ford, Président des Etats Unis)

Changez l'angle d'attaque de votre bois 3 d'un seul degré et votre coup de 220 mètres tombera à 3m84 de l'objectif initialement visé. Peut-être la distance qui sépare le green de la rivière qui le borde...

Théorie du chaos ou désordre organisateur... Le coaching entraîne à faire les « petits pas » qui produisent de grands effets.

Du déséquilibre naît le mouvement

Le golf est une étrange série de contorsions du corps conçues pour aboutir à un résultat gracieux (Thomas D. Armour, golfeur professionnel)

Le swing, l'essence du golf : ce drôle de mouvement qui met en apparence tout le corps en déséquilibre, c'est la conquête de la puissance transmise à la balle.

J'ai découvert qu'il était plus facile de faire bouger une ballerine faisant des pointes qu'un sumotori campé sur ses deux jambes. Et pourquoi un sumo ne pourrait pas faire de pointes ? Le changement se fait loin de l'équilibre...



Lâcher prise

Les seuls coups dont vous soyez vraiment sûr sont ceux que vous avez déjà faits (Byron Nelson, golfeur professionnel)

Au golf, on réussit toujours mieux au practice (à l'entraînement) lorsqu'il n'y a pas d'enjeu. On est plus détendu, on tente des coups. En partie, on a parfois (souvent ?) tendance à se raidir, à étouffer le grip (le « manche » du club) On s'imagine qu'en

serrant plus fort, on contrôle mieux la balle pour lui imposer la trajectoire. Evidemment, c'est tout le contraire ! Lâcher prise, c'est d'abord apprendre à relâcher le grip. Lâcher prise pour un coach, c'est accepter de ne pas tout maîtriser, c'est suivre le chemin où l'entraîne son client plutôt qu'un scénario préparé à l'avance. Cette acceptation de l'inconnu est exemplaire pour le client qui peut ainsi envisager le changement.

L'indifférence au résultat

« Golf is the closest game to the game we call life. You get bad breaks from good shots ; you get good breaks from bad shots - but you have to play the ball where it lies. » (Bobby Jones, toujours lui)

Vous êtes sur le green, si près du trou, vous avez déroulé votre routine, mesuré la distance sur laquelle la balle doit rouler, évalué les pentes, imaginé la trajectoire, fait le vide dans votre tête... D'un mouvement de balancier calme et équilibré, vous effacez la balle, qui roule... Quoi ! Vous avez oublié de faire le vide dans votre tête ? Vous étiez déjà en train de comptabiliser vos points avant d'avoir « enquillé » la balle ! Dommage... Elle passe à coté.

On ne réussit jamais si bien que lorsqu'on est serein, indifférent au résultat. Je fais ce qui est bien, je tiens le cadre (sans trop le serrer) je gère ma routine (sans tomber dedans) je suis présent à mon client... Et j'accueille la part d'inconnu qu'il m'apporte avec humilité.

L'humilité

J'ai découvert que pour réussir dans le monde du golf, il faut d'abord s'accepter soi-même en tant qu'être humain capable de se perfectionner et de devenir quelqu'un de meilleur (Gary Player, encore une légende)

Le défi du golf, c'est d'accepter d'être imparfait (Jack Nicklaus, copain de Gary Player)

Les joueurs professionnels sont des gens surprenants : quand ils réussissent un coup difficile, ils s'en étonnent. Pourtant, ils n'auraient jamais réalisé ce coup s'ils ne l'avaient pas tenté.

Un coach n'est pas parfait... puisqu'il est humain (ouf !) Je ne suis pas parfait et cela ne m'empêche pas d'oser, de tenter des choses au cours d'une séance de coaching... Si ça marche, c'est une réussite. Si ça ne marche pas, ce n'est pas un échec, c'est une tentative de laquelle j'apprends, de laquelle mon client apprend. L'échec, ce serait de ne rien tenter.

merci de n'utiliser ce texte qu'avec l'autorisation de l'auteur - Franck Damée © - fdc@conjugueursdetalents.com
www.conjugueursdetalents.com