



N.E.W.S.® Coaching **Modèle de navigation**

La navigation, modèle de coaching

Un marin pour tracer sa route ne peut le faire sans une carte, un cap précis...

La célèbre citation de Sénèque « Il n'y a pas de vent favorable pour celui qui ne sait où il va » rappelle bien l'importance de définir la destination vers laquelle nous désirons voguer pour ensuite prendre le bon cap et définir les escales nécessaires.

Avant de quitter le port d'attache vers de nouveaux horizons, il est primordial de préparer au préalable tous les éléments nécessaires à l'atteinte de son objectif : destination précise, cap, escales, temps de parcours, vivres, ressources et besoins nécessaires, matériels, technologies, savoir-faire..

Ainsi, être rassuré sur les capacités et les compétences du navire, celles de l'équipage, les siennes et connaître toute l'importance que ce voyage a pour nous, sont autant d'atouts pour déterminer et développer une motivation pérenne. Ceci permettra d'appréhender et dépasser les difficultés éventuelles.

Durant le parcours, le système de repérage défini par les 4 points cardinaux, longitude, latitude et la référence au Nord magnétique permet de savoir en permanence où nous sommes sur notre parcours, vers où nous nous dirigeons et comment nous y parviendrons.

Pour une personne, dans la conduite de sa vie, ou pour une organisation, une entreprise dans la conduite de ses activités, des besoins identiques existent.

NEWS Coaching, modèle international

Aviad GOZ, spécialiste du coaching depuis de nombreuses années a eu l'intuition de structurer un modèle de coaching construit sur la métaphore de la boussole.

Créé en 2001 en Israël, ce modèle a permis à la Société Momentum de devenir le numéro 1 du coaching dans ce pays avec un réseau de plus de 180 coachs. En quelques années et suite à une demande croissante de sociétés et organismes internationaux, ce modèle a connu un remarquable essor et une nécessité, depuis 2006, de se développer en Europe.

Aviad GOZ, pour élaborer le modèle **N.E.W.S.®**, a remarqué que les processus de coaching pouvaient se définir selon quatre directions d'exploration et d'expérimentation, **North Est West South** repérable dans tout coaching, pour amener la personne coachée d'un point A vers un point B. Ainsi, le coach accompagne son client pour l'aider à savoir :

- où il va, quelle est sa vision du résultat à atteindre et quel est le modèle pratique pour y parvenir (North).
- pour quelles raisons choisir cette direction plutôt qu'une autre et relier ce choix à ses motivations et sens profonds qu'il lui donne. De même, lorsqu'il s'agit d'un coaching en entreprise, l'objet du coaching est en relation avec les valeurs et critères de cette même entreprise et les finalités qu'elle poursuit (Est).
- comment y aller avec une stratégie pertinente, efficace, pragmatique associée à des moyens adaptés (West).
- déjouer et traverser les blocages, inhibitions, peurs qui empêchent de voir clairement et concrètement l'image du résultat ou bien être sûr que c'est cohérent avec soi ou avec les cadres de référence de l'entreprise. Ces blocages peuvent également être liés à un manque de connaissance et/ou de compétence pour trouver et mettre en œuvre des stratégies et un plan d'action adéquat (South).

La proposition novatrice d'Aviad Goz est que le coaching, outre la notion d'accompagnement, fait référence à une notion très précise de navigation intérieure, pour le coaché, fondée sur un système d'orientation fiable, précis et générique et sur l'utilisation d'outils concrets de navigation comme la boussole, métaphore universelle.



Ainsi, ce modèle organisé autour des 4 points cardinaux est à la fois une approche de la vie et un processus de coaching, unique et élaboré, qui aide la personne coachée à naviguer et atteindre les résultats souhaités conformes à son système de valeurs, critères et croyances.

Aussi, l'un des effets immédiats, pour la personne ou l'organisation, de cette structure de coaching est d'avoir créé, par elle-même, sa boussole intérieure utilisable en toutes circonstances.