

Journal de l'Académie

Un bulletin pour les membres de l'Académie du Coaching

Éditorial

L'art des possibilités



Nadine Fortin

Éditrice

« Le coaching, c'est l'art des possibilités » (Robert Hargrove dans son livre *Masterful Coaching*).

Il arrive toutefois que les possibilités paraissent parfois impossibles pour nos clients. Le client a la volonté d'atteindre ses objectifs, il sait ce qu'il doit faire et les conditions sont favorables à sa réussite. Il a même les ressources et le soutien requis pour y parvenir. Pourtant, c'est le blocage total. Il n'arrive plus à se mettre en action ou encore il fait tout sauf ce qu'il a à faire pour réussir. Quelque chose l'empêche d'aller plus loin vers un objectif tout à fait réaliste. Et lorsqu'il vous décrit la sensation de ce « quelque chose », vous découvrez qu'il n'y a rien d'anodin à ce mode d'autosabotage : pincement au cœur, douleur dans le dos, insomnie, l'impression d'en avoir lourd sur les épaules, respiration rapide et tendue, etc. Du sérieux!

Le problème est très souvent ancré dans des idées préconçues que votre client a au sujet de lui-même. La bonne nouvelle, c'est que vous n'avez pas besoin d'analyser ces idées préconçues pour savoir d'où elles viennent. Autre bonne nouvelle : votre client peut se libérer de ses croyances. Je vous donne un exemple : vous avez souvent mal au ventre. Enfin, vous prenez conscience que vous mangez trop vite. Peu importe les raisons qui vous ont amené à manger trop vite, vous pouvez consciemment manger plus lentement dès maintenant et le temps vous permettra d'en faire une bonne habitude. Dans son livre *A Masterclass in Gremlin Taming*, l'auteur Rick Carson explique que se libérer de ses croyances ne tient pas dans le fait d'ouvrir la cage et de fuir, mais plutôt d'être témoin de la construction de notre cage. En prendre conscience, c'est ne pas construire la cage. Se libérer des croyances et faire le choix de changer la suite est une bonne habitude à mettre en place pour vivre avec plus de sérénité et même d'efficacité.

Je vous lance donc cette question : quelle(s) croyance(s) hante(nt) les coachs du Québec pour que leur revenu soit bien en deçà de la moyenne nord-américaine? Lisez la chronique de M-H Risi pour commencer à vous en libérer et pour redécouvrir l'art des possibilités!

Le coin de mes chroniqueuses

Quand les coachs sont sous-payés : manque d'estime ou manque d'entrepreneurship?



Marie-Hélène Risi, coach de prospérité

forma-vie@sympatico.ca

Saviez-vous qu'une étude récente menée par l'International Coach Federation (ICF) révèle que la moyenne mondiale du revenu annuel d'un coach à temps plein est de 86 000 dollars américains alors que la moyenne nord-américaine est de 80 000 USD ? Pour les coachs canadiens à temps plein, cette moyenne est de... 63 000 USD!

Notre revenu annuel se situe donc 20 000 \$ sous la moyenne mondiale. Pour atteindre ce salaire, la plupart des coachs doivent combiner leurs revenus de coaching à un deuxième revenu. Notons également qu'au Canada, 43 % d'entre eux ont complété un baccalauréat!

Incroyable n'est-ce pas? Comment vous sentez-vous à la lecture de ces chiffres?

Personnellement, je crois qu'un coach devrait largement gagner au-dessus de 100 000 \$ par an, mais pour ce faire, selon Milana Leshinski, il ne doit pas en rester au coaching individuel.

Vous me dites que l'argent n'est pas important pour vous? Que ce qui vous tient à cœur est d'aider le plus grand nombre de gens possible? Vraiment?

Comment se fait-il que vous n'aidiez que cinquante à cent personnes par an?

Se pourrait-il que vous fassiez partie des coachs pour qui l'éparpillement, l'épuisement et la solitude constituent un piège? Ils sont, dit-on, soit la cause, soit l'effet du manque à gagner de plusieurs.

Et vous, où vous situez-vous? Que se passerait-il si vous pouviez accompagner mille personnes par année au lieu de cent?

Alors que notre Terre a si « soif » de conscience et d'éveil, quel est l'effet de « se contenter »? Que pensez-vous de l'idée que nous sous-estimons tous notre « valeur »?

Si c'est votre cas, peut-être serait-il bon que vous songiez, au cours des prochains mois, à dresser un plan d'affaires, à revoir vos honoraires et à développer davantage votre côté entrepreneur.

À votre prospérité!

L'autisme, un jour à la fois...



Catherine Kozminski
catoli@sympatico.ca

Cet ouvrage est le fruit d'un dialogue entre une mère empressée d'aider sa fille en difficulté et une psychologue ayant déjà accompagné des enfants atteints d'un trouble envahissant du développement, apparenté à l'autisme. Combinant le témoignage et l'analyse, ce dialogue est à la fois touchant et éclairant.

En quête d'un diagnostic et de mesures d'accompagnement, les auteures abordent successivement la grossesse de la mère, la naissance de la petite Maëlle, les premiers signes de sa détresse, les inquiétudes de la mère et le désarroi des proches, la recherche d'un diagnostic avec le soutien des ressources et, malgré les failles du système de santé, le choix des méthodes d'encadrement, sans oublier les étapes du deuil qui mèneront peu à peu à la rencontre d'une enfant qui espère, elle aussi, grandir comme les autres, entrer à l'école et dans le monde des grands. Le dialogue se termine par l'élaboration d'un petit guide de survie.



Groupe Prospérité
« Soyez la *richesse* qui vous habite »

**VOUS ÊTES UN EXCELLENT COACH MAIS
AVEZ-VOUS LE SENS DES AFFAIRES ?**

**Assistez à une introduction de l'atelier
« PASSER DE COACH À ENTREPRENEUR
À SUCCÈS »**

**Écoutez la télé-conférence GRATUITE disponible sur
notre site internet pour en apprendre sur ce nou-
veau programme**

www.groupeprosperite.com

Dans le prochain numéro

- Le coaching de rédaction
- Le coach mal chaussé
- Qu'est-ce que la vie, sinon...

Faites-nous part de vos écrits; ils enrichiront le bulletin

Toute l'équipe de
Coaching de Gestion
tient à féliciter
Sylvie Venne
pour l'obtention
de son PCC.

MOINS de 15 jours AVANT LA CONFÉRENCE

12-15 Novembre 2008 Montréal, Québec, Canada

Conférence annuelle internationale 2008 de l'ICF *Connaissance Diversité Communauté*

L'intuition du coach



Michèle Cyr est coach d'affaires, conférencière et auteure du best seller *Que la force d'attraction soit avec toi* et *La petite voix*.

michele@michelecyr.com

Au-delà des outils habituels du coach (tels l'écoute, le questionnement, etc.), il en existe un tout aussi indispensable : l'intuition. Le coaching est comme une danse avec le client. L'intuition est un des instruments de musique qui donne le tempo et le rythme pour réussir cette danse.

Les quatre formes d'intuition

Pour maximiser son utilisation, décidez comment elle vous « parle ». Les impressions intuitives sont perçues de quatre façons distinctes.

- L'intuition **sensorielle** permet de **sentir** quelque chose à propos de votre client, de sa situation.
- L'intuition **directe** permet de **savoir** sans trop comprendre comment. Vous savez tout simplement ce que votre client vit et comment l'accompagner selon ses besoins.
- L'intuition **visuelle** permet de « **voir** » les embûches de votre client et la stratégie de coaching à adopter pour l'accompagner.
- Et finalement, l'intuition **auditive** permet d'**entendre** une petite voix qui guide votre coaching.

Chaque personne possède un ou deux modes dominants. Quel est le vôtre? Repensez à des événements où vous avez eu des impressions intuitives. Comment cela se passait-il pour

vous?

L'information intuitive arrive soit de façon spontanée (en marchant, en joggant, dans la douche, etc.) ou de façon sollicitée (en vous connectant à votre GPS intérieur et en posant une question ou en restant à l'écoute activement).

Pour accéder à l'intuition

Avant votre coaching, conscientisez ce que vous ressentez et vivez présentement. Tentez de mettre cela de côté en disant à cet aspect de vous que vous allez vous en occuper plus tard. L'objectif est d'être totalement disponible au client. Faites le vide intérieur afin d'être bien centré. Pour vous connecter, un moyen facile est de prendre de grandes respirations, jusque dans le bas du ventre ou encore de faire un court exercice de relaxation ou de méditation avant le début de la séance.

Pendant la session, laissez-vous guider par votre « petite voix ». N'hésitez pas à prendre quelques instants pendant le coaching pour bien sentir ce qui se passe et ce que votre client a besoin en ce moment.

Avec de la pratique, vous verrez à quel point ce guide est précieux.

Bonne exploration!



LA TÉLÉCONFÉRENCE DU MOIS

Que ce soit en prévision d'une entrevue pour un poste à l'interne ou à l'externe, vous pouvez vous préparer! Réussir ses entrevues est une compétence professionnelle qui se développe par la pratique tout comme celle d'apprendre à faire du vélo...

Sujet : « **Les secrets des 10 questions classiques d'entrevue!** »

Conférencière : **Diane Laferrière, ACC**

Date : **Le jeudi 20 novembre de 16 à 17 heures (22 heures, heure de Paris)**

Accessible gratuitement, le Journal de l'Académie est un bulletin périodique publié sur Internet à l'intention des participants au Programme d'Entraînement au Coaching Professionnel.

© Les droits de reproduction sont réservés. ISSN – 1715-7846

Dépôt légal : novembre 2008 (BAC et BANQ)

Le genre masculin est utilisé sans discrimination, uniquement dans le but d'alléger le texte.

Éditrice : Nadine Fortin, fortinn@coaching.qc.ca

Rédacteur en chef : Simon Pagé, spage@coaching.qc.ca

Révision linguistique : Nathalie Bourdelais, nbourdelais@coaching.qc.ca

COACHING



DE GESTION INC.
L'ACADÉMIE DU COACHING

Téléphone : (514) 735-9333 ou 1-888-764-3623

Télécopieur : (514) 735-9333

Courriel : info@coaching.qc.ca

Site Internet : www.coaching.qc.ca