

Journal de l'Académie

Le bulletin des membres de l'Académie du coaching

Éditorial

1+1=?



Nadine McPhail-Fortin

Éditrice

J'ai entendu cette blague au tout début du congrès d'ICF à St.Louis (Missouri), dont le thème était « la pensée quantum ». Comme elle m'a fait sourire, je voulais la partager avec vous. Le statisticien répondrait à cette équation : « approximativement 1 plus approximativement 1 égale approximativement 2 ». L'ingénieur vous répondrait plutôt : « Exactement 1 plus exactement 1 égale exactement 2 ». Quant au coach, il vous répondrait : « Qu'est-ce que tu aimerais que la réponse soit? »

J'ai aussi eu le plaisir de visionner *What the bleep do we know?* Ce film, ainsi que les thèmes de la conférence, m'ont amené à pousser ma réflexion sur cette blague.

Pourquoi poser des questions?

Au-delà du stéréotype illustré par cette histoire, on découvre plus qu'une technique de relancer les questions à nos clients.



Pourquoi donc relance-t-on les questions à nos clients? Pour leur permettre de trouver leurs réponses, leurs solutions et pour qu'ils se responsabilisent. Oui, mais encore? C'est pour les amener au-delà de la pensée linéaire, pour exercer l'hémisphère droit de leur cerveau, pour leur faire voir l'ensemble des possibilités qui s'ouvrent à eux, et pour leur permettre de créer leur réalité.

La prochaine fois qu'un client vous demande un conseil, plutôt que le lui donner, ou de lui renvoyer automatiquement la question, je vous invite à prendre le temps de vous arrêter et de vous poser la question « comment puis-je amener mon client à voir d'autres possibilités? »

Voyez vous-même toutes les possibilités qui s'offrent à vous dans ce court moment. 1 + 1 = ?

Chronique

Vous n'êtes pas seul(e)s... (à moins que je ne sois le seul!)



Simon Pagé

Chroniqueur

En participant au colloque de la FICQ à Montréal le 25 octobre dernier, j'ai rencontré les « co-entraînées » de ma classe (*bien sûr que j'ai rencontré des hommes aussi; faisons une mise au point: je ne m'enfargerai pas avec les « québécois/québécoises, canadiens/canadiennes,... »*). Je laisse ça aux politiciens. Les textes seront parfois au féminin, parfois au masculin. Celui-ci est au féminin : plus de 60 % des coachs sont des femmes, alors galanterie oblige!). Donc, j'ai rencontré les « co-entraînées » de ma classe et je me suis rendu compte que bien des choses que je vivais seule de mon côté à me demander « Est-ce que c'est normal? » étaient aussi vécues par plusieurs. J'ai alors décidé de partager. (*C'est comme ça que je t'ai vendu le concept, n'est-ce pas Julie-Maude!*)

D'abord, qui suis-je? J'entends Julien Ringuette, coach et conférencier au colloque, me dire : « On s'en fout! Il n'y a pas une seule cliente qui nous paie pour qu'on lui fasse état de notre CV ni pour nous connaître. Elles nous paient pour savoir ce qu'on fait, comment on le fait et qu'est-ce que ça lui apporte! ». C'est tout! Et celles qui doutent de cette affirmation, demandez aux nouvelles MCC de vous parler des fois qu'elles ont voulu dire à leurs clientes que maintenant, elles étaient rendues MCC. Grand exercice d'humilité à ce que j'ai pu apprendre...

Pour en revenir à ma question : qui suis-je? Je suis une coach en devenir qui doit trouver son créneau, sa propre valeur ajoutée et qui a une définition claire, simple et attirante d'elle-même. « *Mon créneau à moi, c'est d'être coach de vie!* » Mais encore? « *Bien, les aider à atteindre leurs objectifs plus rapidement!* » Bon! Le créneau, disons que ça représente « la cliente idéale ». Si j'avais tout l'or du monde, quelle serait la cliente type que j'aimerais avoir?

Son créneau, on le trouve en faisant une obsession, en y pensant à chaque occasion, en choisissant! Oui, en choisissant! Je sais que vous pensez que je suis tombée sur la tête, mais ÇA MARCHE! La majorité d'entre nous se lance en coaching en tant que deuxième carrière ou pour compléter une carrière déjà établie. Ne sommes-nous pas alors en excellente position de choisir?

(la suite page 2)

Quand les coachs socialisent...

Julie-Maude Beauchesne

Rédactrice en chef

Au cours du programme en télé-classe, s'il y a une chose que l'on apprend à connaître des autres coachs, c'est bien leur voix. Mais afin d'aller plus loin et de permettre la socialisation entre coachs, plusieurs activités sociales ont vu le jour, notamment les *Soupers de coachs* et les *Petits déjeuners des coachs*.

C'est à l'automne 2002 que s'est tenu le tout premier *Souper de coachs*, alors que la 2^e cohorte de coachs débutait sa formation.

« Nous avons alors réalisé que ces occasions étaient précieuses pour les participants et leur permettaient d'approfondir la relation qui s'était déjà établie en télé-classe. Avec des échanges plus sociaux, on se découvre d'autres affinités, on s'organise pour se

revoir, on forme des alliances », expose la directrice-générale de Coaching de Gestion, Nadine McPhail-Fortin.

« Démarrer sa propre entreprise de coaching, c'est exigeant, enchaîne-t-elle. Ça demande de l'audace! Les participants qui sont déjà passé par là et qui ont réussi sont alors une source d'inspiration pour ceux qui démarrent leur pratique. Ce sont de belles occasions pour les participants de se développer un réseau, des partenariats et forger des amitiés. »

Petits déjeuners

Quant aux *Petits déjeuners des coachs* « ils se veulent une occasion, un lieu d'échanges de ses coups de cœur, de ses questionnements, ses inquiétudes, ses bons coups et ...de ses rêves! », indique Clovis Durand, organisateur des Petits déjeuners des coachs, qui ont lieu sur la

Félicitations à **François Leduc**, PCC, qui s'est vu décerner le Prix du Mérite Annuel de la Société Québécoise de Psychologie du Travail et des Organisations!

Rive-Sud de Montréal.

« À l'occasion, ajoute Clovis, l'on peut assister à une expérience de coaching en direct d'un « nouveau coach » par un maître. Nous avons aussi, de temps à autres, des invités spéciaux. Par exemple, cette semaine, nous avons eu droit à un exposé sur l'utilisation de la PNL comme outil de coaching. Ces spéciaux sont très appréciés! »

Pour réserver sa place lors des Petits déjeuners des coachs et connaître le calendrier, contacter Clovis Durand à clovis_d@sympatico.ca ou au 450-646-1625.

Quant aux Soupers des coachs, contactez Katy St-Cyr à kstcyr@coaching.qc.ca. Des soupers ont lieu à Québec (24 novembre), Magog (17 novembre) et Gatineau (1^{er} décembre).

Vous n'êtes pas seul(e)s...(à moins que je ne sois le seul!)

(suite de la page 1)

Peut-être que la « cliente idéale » ne sera pas toujours celle que nous coachons MAIS en se concentrant sur le cap, on l'atteint... plus rapidement. On fait plus de ce qui nous plaît et moins de ce qui nous demande trop d'énergie. Ça vaut dans tout, pas seulement en coaching : le temps qu'on perd aux peccadilles n'est plus disponible à ce qui compte. Mon amie Lucie, consultante en ressources humaines me servait le classique : « *Je travaille comme une folle!* ». Après des mois d'acharnement à lui dire : « *Charge plus cher et prends uniquement ce qui te branche!* » elle m'a rappelée dernièrement pour me dire que... ça marchait! Ce n'est pas magique : c'est mathématique.

Précisons bien notre champ de pratique et habituons-nous à le décrire simplement; « être capable d'assez de concision pour le dire en une ballade d'ascenseur », comme l'a dit Claudette Vidal. Soyons spécialiste d'un champ qui nous passionne. « Qu'est-ce qui me distingue des mes collègues? » Plus ce sera clair, plus nous le publiciserons, plus nous attirerons les « bonnes » clientes profitables pour nous. N'hésitez pas à m'écrire et à partager vos expériences; je suis également ouvert aux « *feed-back* » qui me feront grandir!

Entendu en télé-classe : « Appuyez sur « *6 » pour vous mettre sur « mute » ! ». Je n'ai qu'à faire « mute » sur mon téléphone. ERREUR ! En appuyant sur « *6 », c'est le système qui met votre ligne sur « mute » et non seulement votre micro. Et c'est précisément la ligne elle-même qui crée l'écho quand il y en a...

Vécu au colloque : 120 coachs qui jouent du tam-tam en même temps ; c'était magique et franchement agréable! Quelle belle finale!

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 2006 (BAC et BNQuébec)

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

Éditrice : Nadine McPhail-Fortin (nmcp@mail.coaching.qc.ca)

Rédactrice en chef : Julie-Maude Beauchesne (jmbeauchesne@coaching.qc.ca)

Chroniqueur : Simon Pagé (pagesimon@gmail.com)

Révision linguistique : Germaine Lalonde : (glalonde@coaching.qc.ca)



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

Télécopieur : (450) 649-6372

Courriel : info@coaching.qc.ca

Site Internet : www.coaching.qc.ca