



Impressions du congrès de l'ICF

En tant qu'homme d'affaires depuis plus de 40 ans, j'ai eu l'occasion de participer à de nombreuses conférences, congrès et expositions en Amérique du Nord. Je dois avouer que le Congrès de Québec l'an dernier et celui à San Jose cette année étaient comparables à ceux des autres industries : 3 jours bien remplis du matin au soir, le tout réglé au quart de tour.

Par contre, l'ICF se démarque surtout au niveau des ateliers offerts. Il a fallu parfois faire des choix difficiles en choisissant parmi 3 ou 4 sujets forts intéressants. La plupart de ces ateliers ont été animés avec professionnalisme. Je conviens que les conférenciers et conférencières étaient étoffé(e)s, mais n'oublions pas que leurs rôles en tant que coach professionnel étaient de la partie. Pour la plupart, j'ai apprécié leur préparation, leur candeur ainsi que leur passion de communiquer des sujets qui m'ont éclairé et qui ont agrandi mon bagage d'outils en tant que coach.

J'ai grandement apprécié rencontrer et échanger avec des confrères qui venaient de partout à travers le monde.

J'ai retenu de ce congrès que la concentration des coaches se situe surtout sur les côtes est et ouest des États-Unis (là où les honoraires sont les plus élevés). Le centre des É.-U. ainsi que le Canada commandent moins : le revenu moyen étant environ 30,000\$ par année. À notre table, un midi, nous avons échangé nos honoraires comme façon de percevoir ces derniers pour ce qui est des coaches d'exécutifs. Là c'est 100,000\$ et même plus ou beaucoup plus dans certains cas (ceci étant quand même la minorité). Il est rafraîchissant de constater la générosité de partager de la part de ces gens.

J'ai eu l'occasion de participer à une rencontre privée avec Yvon Lachapelle, notre président, et la nouvelle présidente de l'ICF. J'ai pu supporter Yvon pour faire valoir la position unique du Québec dans cette mer nord-américaine. La rencontre s'est avérée constructive et attentive de la part de la Fédération.

Somme tout, j'en garde un très bon souvenir et considère mon Congrès comme un bon investissement à conserver dans mon portefeuille de coach.

Alain Brunet
Coach d'affaires
Membre de l'International Coach Federation

Bourse versée à un étudiant au doctorat

En raison d'objectifs d'affaires, je n'ai pas pu participer au congrès de l'ICF autant que je l'aurais souhaité. J'ai surtout porté attention au Symposium sur la recherche en coaching. Évidemment, c'est un sujet plus pointu et je ne suis pas certain que cela pourrait intéresser notre public. Néanmoins, je peux souligner que la recherche en coaching se poursuit activement. Nous pouvons souligner que Coaching de gestion inc. a versé une bourse à Louis Baron, un étudiant au doctorat de l'Université du Québec à Montréal. Un montant de 1,500 \$ lui a été remis afin qu'il puisse participer au Symposium sur la recherche en coaching. Louis Baron poursuit des travaux de recherche en coaching sur le terrain et devrait pouvoir communiquer des résultats dans sa thèse de doctorat.

Jean-Pierre Fortin, MCC

Appréciation du congrès de l'ICF

Quelle joie de vivre le 10^e anniversaire de l'ICF à San Jose. Je porte en moi les échanges avec des collègues du monde entier qui sont toujours aussi riches et le bonheur de les retrouver chaque année. Je repars également avec beaucoup de contenu reçu à travers les ateliers et les conférences. C'est un privilège de faire partie d'une communauté aussi extraordinaire; un cadeau à s'offrir !

Lyne Talbot, PCC

Le congrès de l'ICF

Sue Walden a offert un atelier au cours duquel elle nous a fait pratiquer des exercices concrets visant à améliorer notre capacité à « être présent ». Elle a réussi en une heure à éveiller chez nous le goût d'être présent par le jeu.

Être présent demeure un défi pour plusieurs d'entre nous. Nous méditons, nous nous centrons et nous utilisons différentes pratiques pour développer notre écoute et notre présence à l'autre.

Le premier exercice est celui de se pratiquer à répéter tout ce que notre interlocuteur dit et ce, au fur et à mesure qu'il le dit. D'abord à voix haute puis par la suite, en silence. Ceci permet de rester totalement concentré sur ce que l'autre dit. Bien sûr, les mots semblent perdre leur sens dû au fait que nous sommes concentrés sur les mots de l'autre tout en étant suspendus à ses lèvres. Cependant, ce qui en reste, est une très forte impression des sentiments et des émotions véhiculés. Je me pratique au supermarché, chez le coiffeur, avec mon fils... ça marche !

L'autre élément de l'atelier qui m'a particulièrement marqué est la caricature du cerveau qui s'évade par la petite porte d'en arrière lorsqu'il n'est pas intéressé par la

réalité, par ce que l'autre dit. Cette image m'habite encore lorsque je me surprends à penser à ma liste d'épicerie lorsque je me perds dans les détails du discours de l'autre... D'ailleurs, c'est également dans cet atelier que Sue Walden a donné le truc suivant lorsque l'on fait face à un client verbomoteur : Écouter attentivement (tel l'exercice ci-haut mentionné), marquer le monologue de l'interlocuteur de pauses sonores de façon à ce qu'il s'habitue au son de notre voix puis profiter de la fin du cycle du récit pour enchaîner par « si je comprends bien » et résumer rapidement la petite histoire, le cas, etc. Attention, ceci doit être fait juste avant que la personne commence à répéter les faits, les impressions. Cette fenêtre est souvent de courte durée et il ne faut pas la manquer sans quoi il faut patienter jusqu'à la fin du nouveau cycle. Cette approche permet au verbomoteur de se sentir écouté et ressent moins le besoin de répéter ou même d'amener différentes variations du même thème.

Pour de plus amples renseignements, visitez son site Internet :
www.improvworks.org

L'autre fait saillant pour moi a été de réaliser l'importance de gérer notre énergie et non notre temps... Pour ce faire, Cheryl Richardson recommande à ses clients de faire une liste des 10 éléments les plus énergivores (top 10) et de s'y attaquer et ce, avant même de s'attaquer à la liste des objectifs pour les trois prochains mois. Pourquoi ? Parce que ces éléments énergivores grugent tellement d'énergie qu'en bout de ligne, il ne nous en reste plus ou plus assez pour faire les choses que nous voulons faire et d'atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés. Ces items peuvent inclure des choses aussi futiles que le changement d'huile de la voiture, saluer grand-maman ou remettre un rapport urgent dû depuis une semaine. Je l'ai également personnellement testé et c'est de loin un des outils les plus utiles que j'ai appris lors du congrès. En éliminant des éléments de cette liste d'énergivores, j'ai retrouvé l'énergie nécessaire pour faire des choses qui me tenaient vraiment à coeur. Merci Cheryl !

Anne Choquette
Coach professionnelle et formatrice ReGain