

À la recherche de soi



Par Denise Papineau **Lecture**

Ce numéro vous amène vers la lecture. Deux femmes formées dans la pratique du coaching et le pratiquant de manière professionnelle et passionnée partagent, dans leur livre respectif, leur expérience et leurs découvertes. Michèle Cyr vous entretient sur son nouveau-né *Que la force d'attraction soit avec toi* et je vous présente le livre d'Isabelle Sergerie, *Le coaching au féminin*.

Ce dernier est riche en métaphores et en allégories et vous invite à un moment de réflexion pour prendre votre vie en main et accomplir vos rêves enfouis avec le temps. Pour bâtir sa vie à son image, il faut d'abord se poser les bonnes questions, sans cesse s'interroger sur ce qui a de l'importance pour soi et sur les progrès que l'on veut accomplir. Ensuite, il faut préciser ses objectifs, communiquer ses intentions, comprendre et être compris par les acteurs de notre vie. Enfin, il faut passer à l'action et se diriger vers la destination de son choix. Isabelle Sergerie partage ses pensées, sa stratégie, ses trucs, vous pose des questions et vous suggère des exercices. À vous de la découvrir.

**Cet exercice peut vous ouvrir
les yeux sur les raisons de
l'ouverture ou de la fermeture
de votre interlocuteur
et sur la qualité de la relation
qui vous réunit.**

Communiquer et se découvrir

Je tiens, ici, à m'attarder à l'importance d'une communication authentique. Cette dernière est toujours soutenue par un **sen-**

timent et par une **intention**. Qu'elle soit de nature personnelle ou professionnelle, donnez-vous le temps d'identifier ces deux éléments, sentiment et intention, qui vous motivent à exprimer vos idées. Ils sont une source de connaissance de soi, de son milieu et de ses relations que l'on oublie trop souvent d'explorer.

Lors d'un échange, soyez attentif aux sentiments qui vous habitent : la peur, la colère, l'empathie, la curiosité, l'indifférence, la frustration, le plaisir... Ces émotions sont autant d'indications sur vos forces, vos faiblesses, vos rêves, vos déceptions, votre personnalité. Attardez-vous aussi à reconnaître l'intention que vous poursuivez au cours de la communication : comprendre, convaincre, vendre, impressionner, encourager, être compris, se libérer, performer, construire, gagner, partager, affirmer... Les possibilités sont nombreuses. Cet exercice peut vous ouvrir les yeux sur les raisons de l'ouverture ou de la fermeture de votre interlocuteur et sur la qualité de la relation qui vous réunit. Selon le résultat souhaité ou obtenu, vous pouvez approfondir ou ajuster votre stratégie de communication pour progresser vers les objectifs que vous visez.

COACHING



DE GESTION INC.

L'INSTITUT POUR LE DÉVELOPPEMENT
DU POTENTIEL HUMAIN

En partenariat avec

SUCCESS
Communication & Leadership

sont heureux et fiers de vous présenter une collaboration franco-québécoise

Le Programme d'Entraînement au Coaching Professionnel

accrédité par l'International Coach Federation (ICF)

ACTP

Accredited Coach Training Program
International Coach Federation

À Paris, dès le 7 juin 2007

Unique en Europe, nous vous offrons le savant mélange d'un savoir, associé à l'une des recherches universitaires les plus abouties à ce jour sur les thèmes du coaching et de l'émergence des potentiels humains, et d'une expérience validée sur la scène internationale du coaching.

Vous pouvez réserver votre place dès maintenant pour une aventure humaine enthousiasmante et professionnelle en communiquant avec :

Yves Richez

Directeur scientifique et
pédagogique de SUCCESS
Communication & Leadership™
contact@success.tm.fr
Tel : +33 (0) 1 53 45 32 77

Pour en savoir plus, visitez notre site :

www.coaching.qc.ca ou communiquez avec nous :
Michèle Ferland, vice-présidente Coaching de
gestion inc.
info@coaching.qc.ca
Tel : +1-514-735-9333
(Programme aussi disponible à Montréal, Tunis, en
télé-formation et bientôt à Casablanca)

Que la force d'attraction soit avec vous

«Vous êtes aujourd'hui là où vos pensées vous ont mené; vous serez demain là où vos pensées vous entraîneront.»

- James Allen, auteur américain, 1864-1912



Michèle Cyr, ACC

Quand je montais ma pratique de coaching, malgré toutes mes tentatives de développement, je n'arrivais pas à convaincre des clients de signer un contrat

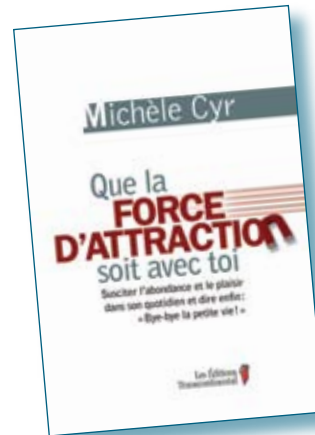
avec moi. Rien de ce que j'entreprenais ne fonctionnait. Je ne comprenais pas pourquoi. J'étais très qualifiée, j'avais une excellente réputation dans le monde des affaires et j'avais contacté seulement des gens qui connaissaient mes compétences. Mystère! Jusqu'à ce que je découvre un jour « la force d'attraction ». En lisant sur le principe de l'attraction, j'ai compris la raison de mon insuccès. J'ai alors mis en application les concepts que je venais de découvrir. Résultat: j'ai commencé à avoir des clients au cours des semaines qui ont suivi.

Je vous explique le principe de la force d'attraction.

- Vous avez constamment des **pensées**.
- Chacune de ces pensées suscite une **émotion**.
- Cette émotion **vibre** et devient une **vibration**.
- Cette vibration **émet un signal** dans l'univers, qui correspond à une **demande** de votre part. C'est votre commande ou demande à l'univers.
- Votre signal **suscite un signal correspondant** de l'univers. Vous attirez à vous un signal identique au signal émis: c'est le concept d'attraction, **la réponse**.

En d'autres mots: tout ce qui se ressemble s'assemble ou, dans ce cas-ci, s'attire. («Like attracts like»). Chaque personne possède en elle cette force d'attraction, cette puissance créatrice qui lui donne le pouvoir de concrétiser ses désirs, de réaliser son plein potentiel et de vivre une existence riche et passionnante.

Que vous le vouliez ou non, cette force opère en tout temps attirant vers vous ce qui alimente vos pensées... qui sont souvent tournées vers autre chose que ce que vous souhaitez vraiment. Vous devez



donc recentrer vos pensées sur vos véritables aspirations pour faire travailler la force d'attraction en votre faveur.

Pour le démarrage de ma pratique, chaque fois que je pensais à mon désir d'avoir des clients, je me concentrais sur les clients que je n'avais pas. Si vous avez compris le concept, vous ne serez pas surpris du fait que personne ne se présentait à ma porte...

Avec le principe de l'attraction, voici ce que j'ai fait pour renverser la vapeur. Je me suis imaginée en train de répondre au téléphone,

d'accueillir de nouveaux clients et même d'en refuser parce que je n'avais plus de disponibilité. Je me suis vue inscrire les rendez-vous dans mon agenda. J'ai ressenti le plaisir de coacher ces clients, la satisfaction de générer des revenus par mon travail. De fait, j'ai adopté des pensées et des émotions en ligne avec ce que je désirais.

Deux semaines plus tard, le téléphone s'est mis à sonner et cela n'a pas arrêté depuis ce moment-là. Quand un mandat se termine, un autre commence. Tout se passe d'une manière facile, fluide et abondante.

Le livre *Que la force d'attraction soit avec toi*, que j'ai publié en mars 2007, explique le fonctionnement de la force d'attraction. À partir d'une recherche approfondie, j'ai choisi les meilleurs outils disponibles pour mettre au point une démarche simple en cinq étapes, enrichie d'exercices concrets et d'exemples inspirants. Un genre *How To*, accessible à tous.

La force d'attraction est un outil important pour vous et vos clients. Elle redonne le pouvoir et la responsabilité aux gens de créer leur vie.

Que la force d'attraction soit avec vous!

Vous désirez en savoir plus et échanger avec Michèle, participez à la télé-conférence gratuite, le 17 mai à 16:00 heure avancée de l'est (UTC/GMT -04:00). Envoyez-nous un courriel pour vous inscrire : spage@coaching.qc.ca.

Accessible gratuitement, *Coach Efficace* est un bulletin périodique publié sur Internet à l'intention des leaders qui pratiquent le coaching.

© Les droits de reproduction sont réservés.

ISSN - 1499-3422

Dépôt légal : Mars 2007 (BAC et BNQ)

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

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

Rédactrice : Denise Papineau (dpapineau@coaching.qc.ca)

Révision linguistique : Nathalie Bourdelais (nbourdelais@coaching.qc.ca)

COACHING



DE GESTION INC.

L'INSTITUT POUR LE DÉVELOPPEMENT
DU POTENTIEL HUMAIN

37, Place de la Rochelle, Sainte-Julie (Qc) Canada, J3E 3G2

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

Télécopieur : (450) 649-6372

Courriel : info@coaching.qc.ca

Site Internet : www.coaching.qc.ca