



## ACCOMPAGNEMENT ET MATÉRIALISME

En rentrant de congés avec un regard vivifié par l'été, il peut nous arriver d'être frappés par des aspects de notre vie courante auxquels nous ne prêtons guère d'attention d'habitude. Étonnés souvent, choqués parfois, stimulés aussi...

Ainsi, une chose m'a particulièrement impressionnée, cette année : basée sur la consommation, notre société est probablement une des plus matérialistes qui ait jamais existé. Si je généralisais hâtivement, je dirais : Ne compte que ce qui se voit, brille, et, plus encore, se monnaie. Rien n'a de valeur hors ce qui témoigne d'un compte en banque bien rempli, ce qui est coté. (Pensons au début du développement durable où on entendait des experts déclarer, avec sérieux, que le problème de la dégradation de la qualité de l'air tenait à sa gratuité !)

Pourtant, cette société se trouve en même temps massivement engagée dans la dématérialisation, et de plus en plus dépendante de dispositifs immatériels et totalement invisibles. Quelques exemples au quotidien : les téléphones portables et autres réseaux sans fil (qui a déjà vu ou touché une onde ?) et, ironie des progrès technologiques, l'argent même, si virtuel qu'il faut y croire pour en faire la valeur, les banques embarquant des sommes modiques ou pharaoniques sur le même support de la petite et bientôt « nano » carte de paiement...

Je mets ce paradoxe en rapport avec une forme d'incrédulité, voire de suspicion qui se manifeste parfois à l'égard de l'accompagnement, qu'il soit professionnel ou personnel. D'aucuns reprochent à ce processus de donner l'impression d'une boîte (ou trou) noir(e) et voudraient en percer les mystères. « Mais qu'est-ce que vous y faites, *concrètement*, dans ces séances ? » me demande-t-on assez régulièrement, insistant sur le « *concrètement* », comme pour indiquer que, hors ce que la main appréhende, point de salut.

Et puisque c'est une question, c'est forcément une bonne question !

En effet que se passe-t-il *concrètement* dans un coaching ou une supervision ? Beaucoup de choses, assurément, mais il est difficile d'en rendre compte à des non-spécialistes. De même qu'en tant qu'utilisatrice, je suis bien incapable de comprendre ce qui se passe *concrètement* lorsque j'envoie un courriel ou de l'argent depuis mon téléphone sans fil à un interlocuteur situé à l'autre bout du monde. Pourtant, ni moi ni personne ne semble considérer que le fait de ne rien comprendre, de ne rien maîtriser, de ne rien voir, invalide le processus ou le support ...

Pourquoi en serait-il autrement pour l'accompagnement ? Pourquoi cette difficulté à accepter, au niveau des relations humaines, ce qu'on tolère dans d'autres communications ou « transactions » : on ne sait pas comment ça marche mais ça marche, et on s'en remet à ceux dont c'est le métier pour s'occuper du détail...

En effet, il se passe, dans l'accompagnement, une multitude de phénomènes invisibles mais bien *réels*, immatériels, parfois même indicibles mais bien *opérants*, subtils même lorsqu'ils sont puissants... En revanche, autant les « NTIC » reposent sur des procédés stabilisés et identiques (« répliquables »), autant l'accompagnement se déploie dans un ajustement minutieux à la personne, forcément unique, et n'est donc jamais la reproduction de ce qui a déjà eu lieu avant. Nous sommes donc bien loin de « l'éternel retour » nietzschéen (au moins dans son acception simpliste).

Les coachs le savent bien qui en font l'expérience fascinante tous les jours. Au-delà du cadre, de la posture et de quelques grandes étapes, tout est toujours inédit dans un accompagnement, tout est surprise. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle je considère l'irruption de l'ennui comme un signal à prendre très au sérieux, alertant sur ce qui se joue ou ne se joue plus — soudain — entre les deux personnes en présence.

(Suite >>>)

## ACCOMPAGNEMENT ET MATÉRIALISME (SUITE)

Intervenant dans des organisations qui, privées ou parapubliques, s'avèrent profondément imprégnées de valeurs matérialistes, qui, de l'industrie ou des services, sont férues de livrables et d'objectivation, il est de notre responsabilité — et il participe de notre « art » — d'être capables de rassurer leurs interlocuteurs institutionnels, en leur permettant d'énoncer, en amont de chaque coaching, des objectifs précis et des indicateurs *observables* pour prendre la mesure du travail immatériel, souterrain, mené avec et par le client, dans le cadre des séances.

Le coaching apportera souvent bien davantage que ce qui en était attendu, faisant émerger, là où on ne cherchait pas, un je-ne-sais-quoi (ou un presque-rien), bien perceptible mais peu qualifiable (et encore moins quantifiable), mais dont la personne accompagnée comme son organisation profiteront — de surcroît...

Valérie PASCAL (vpascal@passages-co.com)

*Valérie PASCAL, directrice-créatrice de Passages & Co, est coach et superviseur de coaches, consultants et mentors.*

*Elle pratique l'accompagnement en entreprise sous différentes formes depuis une quinzaine d'années.*

*Elle est membre Titulaire de la Société Française de Coaching.*

## LES AFFRES DE LA FORMALISATION DE L'OFFRE

Pour les coachs jeunes et moins jeunes qui débudent dans ce métier, ou encore veulent afficher leur existence sur un site web, se pose immanquablement la question de la formalisation de l'offre.

Vos clients et prospects vous demandent une plaquette ou quelque chose d'écrit (tangible, visible, touchable, (encore)) avant d'accepter de vous rencontrer. Et la perspective d'écrire ces lignes vous tétanise...

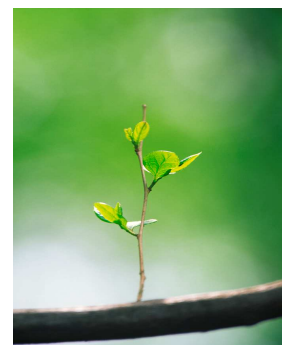
Il y aurait beaucoup à dire sur cette peur de se figer soi-même et d'être pris dans les mots comme dans un filet, piégé...

C'est en tous cas une étape structurante dans le parcours de développement de tout coach. Trouver les mots justes pour dire ce qu'on fait, en

laissant transparaître de ce qu'on qu'est ... voilà tout le défi. Il s'agit donc bien d'un travail impliquant profondément la personne du coach.

Pour traverser ce passage, il est important de pouvoir échanger avec un pair, plus expérimenté que soi, dans un cadre structurant. Et d'y consacrer du temps.

Car à vouloir franchir trop vite cette étape, à négliger le trouble qu'elle provoque, le coach risque de se laisser aller à des écrits stéréotypés, qui privent son offre de souffle et la réduisent à un catalogue de prestations standards, clé en main, bien loin de l'esprit de l'accompagnement...



*Le temps joue un rôle crucial dans le processus de maturation professionnelle des coachs.*



Déliez vos nœuds. Tissez vos liens !

43, rue Beaubourg. 75003 PARIS

Téléphone : 06 85 52 54 92

Message : vpascal@passages-co.com

Site web : www.passages-co.com

Blog : http://valeriepascal.typepad.com/

## NOS NOUVELLES OFFRES

### • LES MOTS POUR LE DIRE

Accompagnement individuel de coachs pour la formalisation d'une offre commerciale ou la création d'un site web.

### • SUPERVISION COLLECTIVE

Lancement, début 2013, d'un cycle de 8 jours de supervision en groupe, qui sera co-animé par Valérie PASCAL, avec Arnaud CONSTANCIAS.

>> Merci de nous contacter si vous souhaitez recevoir une information plus détaillée sur cette offre, courant octobre.