



CONGRÈS DES COACHS ICF QUÉBEC

13 et 14 septembre 2023

Tisser les liens qui nous unissent

Le coaching dans toutes ses couleurs



Pour des sociétés plus justes, plus humaines et plus équitables

Soutenir le développement d'un leadership stratégique

13 septembre 2023





Objectifs

1

Mieux comprendre
les compétences clés
de la pensée
stratégique pour
aider ses clients à la
développer

2

Amener ses clients à se poser les bonnes questions stratégiques 3

Outiller ses clients pour les amener à développer un état d'esprit de croissance, nécessaire pour naviguer dans un monde VICA



Qui nous sommes

Anne-Laure Marcadet, PCC





Bernadette Petitpas, MBA, CRHA



Livre : Où est mon sentier battu? La pensée stratégique pour cheminer autrement vers une saine création de valeur





Le coach et les besoins stratégiques de ses clients

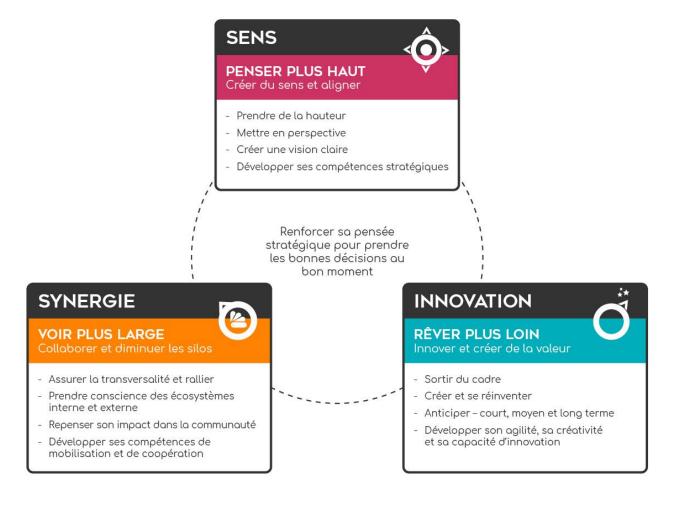








Appréhender globalement, penser stratégiquement et gérer la complexité pour renforcer durablement l'impact et la résilience organisationnels



Que signifie penser stratégiquement?

- 3 piliers
- 6 compétences



Tisser des liens à soi-même





La ligne d'état au service de la pensée stratégique

Vos clients ont besoin de se reconnecter à euxmêmes pour pouvoir avancer malgré l'incertitude

Ligne d'état : du confort à l'audace

20 min: En groupe de 3: 1 qui coache, 1 qui est

coaché, 1 qui observe.

5 min: plénière

Grandes étapes

Prenez 2 morceaux de papier. Sur un, écrivez zone de confort. Sur l'autre, écrivez zone d'audace. Placez-en un à votre gauche, l'autre à votre droite.

Imaginez une ligne qui relie les 2 papiers et placez-vous sur cette ligne, où vous voulez.

Tournez le dos ou regardez de face votre zone de confort. Puis rapprochez-vous-en doucement.

Votre partenaire vous pose des questions : Que ressens-tu? Qu'aimes-tu lorsque tu es dans ta zone de confort? Qui es-tu lorsque tu es dans ta zone de confort? Quand est-ce utile de sortir de ta zone de confort? Qu'as-tu à y gagner, à y perdre?

Tournez-vous désormais vers le côté de l'audace. Pensez à une situation dans votre vie professionnelle ou personnelle où vous aimeriez faire preuve de plus d'audace. Visualisez cette situation. Ensuite, avancez doucement, tant que vous vous sentez confortable. Arrêtez-vous dès que vous le souhaitez.

Votre partenaire vous pose des questions : que ressens-tu lorsque tu fais preuve d'audace? Que vois-tu? De quoi as-tu besoin pour faire un pas de plus? Si tu le peux, fais un pas de plus. Que remarques-tu de différent? Qu'aimes-tu lorsque tu t'éloignes de ta zone de confort? Qu'est-ce qui te dérange?

De quoi aurais-tu besoin pour faire encore un pas de plus? Pour sortir encore plus de ta zone de confort?

Lorsque vous êtes arrivé sur le papier de l'audace ou que vous ne souhaitez plus avancer, sortez de la ligne et observez la. Votre partenaire vous pose des questions : qu'as-tu appris de nouveau? Lorsque tu fais preuve d'audace, qui es-tu en train de devenir? Qu'est-ce qui te motive? Quel est le principal obstacle à ta progression? Que pourrais-tu faire pour lever cet obstacle?



Tisser des liens avec les autres



Changer de perspective pour voir et faire autrement

Un outil: les chapeaux de Bono (ils sont 6)





- Que me fait ressentir cette situation ou ce problème? Quelles sont les émotions qui viennent?
- Que dit mon intuition?
- Quels sont mes jugements profonds par rapport à la situation (lien avec les biais cognitifs)



Le chapeau vert est créatif – il imagine des solutions, parfois improbables ou incongrues

- Quelles autres façons de faire puisje envisager?
- De quelle autre manière ce problème peut-il être vu?
- Et si je rêve ou que j'imagine sans filtre, quelle solution peut émerger?
- Et si je ne m'occupe pas de savoir si c'est «juste» ou «bien» ou «réaliste», que puis-je voir?



Tisser des liens avec le futur



MESEQUIPES

Quand et comment l'enjeu se manisfeste-t-il pour notre équipe?

> Quel est l'impact sur nous?

Quelle est la contribution des équipes à la situation?

MON ORGANISATION

Quand et comment l'enjeu se manisfeste-t-il?

Quelle est la contribution de l'organisation à la situation?

Quel type d'organisation voulons-nous être?

NOTRE ÉCOSASTEME Quand et comment l'enjeu se manisfeste-t-il?

Quels sont les impacts que nous observons dans l'écosystème?

> Pourquoi est-ce important?

POIVIONI MOI

Quand et comment l'enjeu se manifeste-t-il?

> Quel est l'impact sur moi?

Quelle est ma contribution à la situation?

Quand et comment l'enjeu pourrait-il se manifester?

Que voulons-nous léguer ou créer pour elles?

FUTURES

LES GÉNÉRATIONS

Source: Livre - Où est mon sentier battu, page 94



Se poser des questions différentes



Pensez à votre propre entreprise, ou à une problématique amenée par un client:

- En lien avec la matrice, quelles sont les questions qu'il est facile de se poser?
- □ Quelles sont les questions que vous vous posez le moins? Et quand vous vous les posez, qu'est-ce que ça change?





Comme bien souvent en coaching, la valeur créée....

...c'est comme un sac de pop corn



Merci pour votre attention



Anne-Laure Marcadet, PCC



<u>Linkedin</u>
almarcadet@kroma-conseil.com

Bernadette Petitpas, MBA, CRHA



Linkedin

bpetitpas@kroma-conseil.com



Site internet: penseestrategique.com