PRÉSENTATION D'UNE SITUATION AU GROUPE DE COACHS EXÉCUTIFS

A- VOUS DEVEZ CHOISIR LA SITUATION QUE VOUS PRÉSENTEREZ

Plus la situation que vous présenterez vous préoccupe, vous concerne et est importante pour vous, plus vous tirerez profit de la consultation auprès de vos collègues.

Donc, choisissez un cas réel : vous vous demandez comment faire évoluer cette situation dans laquelle vous êtes (ou avez été) impliqué, ICI EN TANT QUE COACH D'EXÉCUTIF.

Il peut y avoir trois (3) sortes de sujets sur lesquels vous pouvez solliciter de l'aide du groupe :

- les problématiques vécues en coaching d'exécutif et auxquelles on cherche des réponses, des pistes d'action ;
- les outils/approches face à notre pratique de coaching d'exécutifs sur lesquels on se pose des questions; on cherche les étapes pour les mettre en marche ;
- les préoccupations, plus vagues que les problématiques, sur lesquelles on veut échanger avec d'autres coachs exécutifs pour mieux les cerner, identifier comment faire un pas de plus face à ces préoccupations.

B- PRÉSENTATION DE LA SITUATION

1. Identifier le sujet qui sera traité.
2. Choisir un titre « punch » : une synthèse éloquente du texte qui suit.
3. Rédiger une manchette de la situation : 4-5 lignes résumant l'essentiel de la situation qui sera présentée, un peu comme pour une manchette qu'on retrouve dans le journal : Titre et manchette « punch ».
4. Présenter la situation à partir des éléments essentiels : historique, acteurs, enjeux, ce qui a été essayé, votre stratégie jusqu'à maintenant, les résultats, les effets de la situation sur vous et sur les autres personnes impliquées, ce que vous vivez par rapport à la situation, vos craintes, vos désirs.
5. Indiquer le résultat que vous souhaitez. Quel est votre besoin face à cette situation? Quelles sont vos attentes face à cette situation?
6. Préciser la demande aux autres coachs qui deviennent vos consultants :
   - Partager des expériences face à une situation semblable ;
   - Comprendre le rôle que vous jouez dans la situation et les pistes pour transformer ce rôle ;
   - Fournir les pistes de solutions les plus variées ;
   - Explorer le projet et faire ressortir ce qui devrait être ajouté pour augmenter les chances de succès ;
   - Etc.

Ce travail de préparation vous aidera à clarifier votre demande et donc à obtenir de meilleurs résultats de la consultation auprès des autres coachs exécutifs.