

Questions sur Spid

À qui est destiné Spid ?

À toutes les personnes susceptibles de bénéficier d'un accompagnement (dirigeants, cadres supérieurs, cadres intermédiaires, créatifs, individus isolés...).

Pourquoi ne pas le proposer directement aux personnes à coacher ?

Il y a tellement de personnes à coacher (ou à convaincre de l'utilité de l'être !) et les coachs ne pouvant traiter un trop grand nombre de clients que *Communiquance* a choisi de démultiplier son action en l'orientant vers les coachs et en mettant à leur disposition une gamme d'outils performants. Ainsi, le coaching progressera pour le plus grand bien de tous.

Pourquoi Communiquance diffuse-t-elle cet outil uniquement aux coachs ?

Le coaching se développe encore assez lentement en France. Une des raisons des réticences tient à son absence de légitimité (malgré les efforts de la **Société française de coaching**). Des clients potentiels hésitent en ne sachant pas bien dans quelle voie ils s'engagent. Beaucoup de dirigeants de formation scientifique lui reprochent «une absence de fondements objectifs». C'est pourquoi *Communiquance* propose aux coachs un outil qui fonde l'accompagnement sur une base scientifique claire : le profil d'identification et de distanciation.

Qu'est-ce que cette "théorie distanciatrice" en deux mots ?

C'est une théorie qui stipule que tout individu alterne sans cesse entre une attitude d'identification (en fait aussi de projection ou de transfert) et de distanciation (par exemple de distance critique). Le coaching s'appuyant sur un effort de mise à distance mais aussi de concentration sur les problèmes de l'entreprise ou de l'organisation (il y a quand même une quasi obligation de résultats !) repose lui aussi sur cette dualité. En gros, **la théorie distanciatrice est au fondement du coaching**, d'où le fait qu'elle soit mise à contribution pour fonder celui-ci de manière précise et objective.

Qu'y gagne le coaché ?

Un regard nouveau - souvent troublant - sur lui-même, donné très rapidement (pas besoin de nombreuses séances...). Une vision claire du dynamisme de sa personnalité. Une absence totale de jugement garantie par la dualité entre l'identification et la distanciation. La théorie distanciatrice s'oppose au déterminisme, elle montre la liberté de l'individu qui oscille entre ses deux pôles et peut aller sans cesse vers l'un ou l'autre.

Qu'y gagne le coach ?

Un fondement de son action d'accompagnement. Spid lui fournit un diagramme du profil de l'individu à partir duquel le coach peut intervenir comme il l'entend.

Cette approche laisse le coach absolument libre de déterminer son action comme il l'entend.

Qu'y gagne l'entreprise ?

Une base claire et sûre à la relation d'accompagnement. À l'image d'un audit, le profil Spid délivre un état des collaborateurs qui inclut leur dynamisme et fonde le contrat. Il est possible de mesurer le profil avant et après le coaching pour apprécier ses résultats et l'affiner si besoin est.

Plus généralement, quel est le gain à long terme pour une entreprise ?

Dans la société qui s'annonce, les recettes traditionnelles ne seront plus des recours, les organisations, quelle que soit leur taille devront devenir «apprenantes», «avancées», intelligentes, réactives ou «co-évolutives», et le coaching, aidé par cette approche pourra se développer de manière efficace au mieux des intérêts de chacun.

Notre finalité Le changement distancié

1. Pour changer, il faut d'abord se distancier (mais si l'on reste distancié, on ne fait rien).

L'individu distancié est dans la réflexion.

2. Pour changer, il faut aussi s'identifier (mais si l'on reste "identifié", on n'évolue plus).

L'individu identifié est dans l'action.

3. Pour progresser, il faut osciller (alterner) entre ces deux attitudes (c'est le fondement de la théorie distanciatrice).