

Les coachs et l'argent : quelques éléments pour mieux appréhender ce thème

Bien des coachs ayant renoncé au statut de salarié sont confrontés à des questions d'argent, que ce soit pour pérenniser leur projet professionnel, fixer leurs tarifs, ou traiter les questions de ses clients en lien avec ce thème.

Quand un client pose une problématique d'argent et particulièrement en lien avec le manque, le processus parallèle guettera le coach. En effet, si mon client n'est pas content du résultat de la séance, il pourrait ne pas vouloir revenir et je perdrai une rentrée d'argent précieuse pour soulager mes peurs et équilibrer mes comptes. Je peux me crispier augmentant ainsi mes risques d'attirer le scénario craint. Si je n'ai pas nettoyé mes lunettes sur ma relation à l'argent, il y a peu de chance que je sois le bon coach pour soutenir le client sur cette problématique. Combien de fois, en tant que coach, nous mettons-nous de la pression en se disant : si ce coaching est réussi (sous-entendu, porteur de résultats), le potentiel d'affaires avec cette entreprise est augmenté. L'argent pourrait bien se retrouver en arrière-plan de cette pensée.

Exemple : un coach demande comment faire pour que les participants à ses formations le notent plus favorablement afin qu'il puisse continuer à intervenir dans cette école qui rétribue largement plus que la moyenne. Derrière sa question, il n'y a pas de réel intérêt pour les participants mais la caméra est bien tournée sur lui et sur sa peur de perdre un contrat lucratif.

D'un point de vue global, notre système monétaire actuel est de type yang, il est porteur de la notion de pénurie, avec la croyance associée qu'il n'y a pas assez pour chacun¹. Le mot PEnURie écrit de cette manière met en évidence la problématique que décrit Will Schutz² : ce n'est pas la peur qui est problématique mais bien qu'elle soit niée et donc pas nommée. Car une fois nommée, elle peut faire l'objet d'un travail pour en comprendre la source et la dépasser.

Pacifier sa relation à l'argent, c'est, par exemple, (re)trouver de la sérénité afin que mes actions soient posées au service de mon chemin de vie et de la collectivité et non par peur de manquer, par dégoût de l'argent ou tout autre raison qui ne serait bénéfique ni pour moi, ni pour le reste de la collectivité.

Gagner de l'argent en ayant du plaisir

Voici une difficulté récurrente que je rencontre sur ce thème : certains coachs et thérapeutes me partagent qu'ils ont tellement de plaisir à exercer leur métier qu'ils ont de la peine à demander de l'argent en contrepartie. Il y a une croyance collective bien ancrée derrière cette attitude : celle que l'argent se mérite par la souffrance. Avez-vous remarqué les mots utilisés couramment pour parler du travail : labeur, boulot, turbin, taf, gagne-pain, aller à la mine, etc. Vous pouvez chercher les mots à connotation positive pour le mot travail, je n'en connais pas qui soient du langage courant ! Travail et torture ont la même étymologie, ce n'est pas anodin !

Accompagner les êtres humains sur le thème de la relation à l'argent, c'est les découvrir dans la profondeur de qui ils sont. Plusieurs mots de la langue française peuvent engendrer de la confusion entre la relation à soi et à l'argent. Par exemple :

¹ : Bernard Lietaer, *Au cœur de la monnaie* - Editions Yves Michel

² : Will Schutz, *l'Élément Humain* - InterEditions

- je compte mes sous, je fais mes comptes et au fond, est-ce que je compte pour moi et pour les autres ?
- J'estime la valeur d'un objet immobilier, d'un service (en argent) et quelle estime de moi, ai-je ?
- J'ai des valeurs et quelle valeur je me donne ? Elle se manifeste par exemple en fixant un prix pour rétribuer mon temps, mes compétences.
- J'économise, j'épargne de l'argent et est-ce que je m'économise, je m'épargne ? Autrement dit, de quelle manière je prends soin de moi, quel est l'amour que j'ai pour moi et comment je le montre au quotidien ?

« Le chemin de la liberté passe par la libération de ses peurs » Pierre Rabhi.

Beaucoup d'employés n'en peuvent plus de leur travail, se sentent emprisonnés dans leur fonction et affirment pour X et Y raisons : « je n'ai pas le choix ». Les peurs liées à l'argent expliquent souvent cet immobilisme. Ces peurs peuvent les empêcher de constater qu'ils se sont enfermés eux-mêmes dans cette prison et que la clé est à l'intérieur. Ils vont mettre de côté leurs rêves, leurs passions et compter les années restantes jusqu'à leur retraite. Notre rôle de coach pourrait être de les accompagner à prendre du recul pour refaire un choix conscient de rester ou de se mettre en mouvement. Cette phrase de Wayne W. Dyer m'accompagne en entreprise : « *Si tu refuses de quitter un emploi qui te déplaît, il ne te reste une seule chose sensée à faire, apprendre à l'aimer chaque jour davantage.* » Il est par ailleurs possible de changer le mot emploi par conjoint/e, lieu de vie,

Plus les coachs sont à l'aise pour accompagner leurs clients sur le chemin de la pacification de leur relation à l'argent, plus les choix de ces derniers seront le fruit de leur confiance en la Vie plutôt que de leurs angoisses. Cela devrait contribuer à une société plus humaine.

Christian Junod

www.cjunodconseil.com

Christian Junod anime régulièrement des formations « Votre relation à l'argent » pour les coachs et les particuliers.