

Profil francophone

Une approche efficace, Richard Monette

par Nathalie St-Pierre

«Je me suis tout le temps positionné au milieu de plusieurs domaines, je ne voulais pas être un enseignant en éducation physique, ni un professeur, ni un psychologue. Je ne voulais pas être un coach ni un homme d'affaires, mais je voulais être toutes ces choses-là en même temps. Je me suis retrouvé au centre de plusieurs domaines qui m'intéressaient et, à la base de tous ces intérêts, c'est la quête humaine de succès, de performance et d'accomplissement qui m'a toujours passionné.»

Originaire de Montréal, Richard Monette est installé à Banff depuis 1993. Ses études universitaires en kinésiologie, psychologie sportive et éducation spécialisée en psychologie sportive ont façonné une partie de ce qu'il est maintenant, un coach professionnel. Un point tournant de sa vie fut un grave accident de ski en 1994, qui lui a permis «de se réinventer.»

Ses talents aux niveaux de la discipline d'entreprise, de la psychologie sportive et l'éducation sont connectés à sa passion d'augmenter la

performance humaine et organisationnelle. Par sa propre recherche à atteindre un niveau de performance élevé, il a développé une expérience crédible à diriger les autres dans une telle entreprise.

Par l'entremise des services offerts par sa compagnie Inner Warrior, son travail consiste à accompagner les athlètes, les organismes ou les entreprises dans leur cheminement vers l'atteinte de leurs objectifs professionnels. Il les aide à mieux définir les facteurs de réussite et ceux qui nuisent à celle-ci.

Son approche est basée sur l'intention dans l'action, parce qu'une intention claire mène à une action précise. Elle s'effectue selon «l'État futur idéal», c'est-à-dire toujours en lien direct avec la progression de son client.

«Je dis souvent à mes clients: tu performs aussi bien que tu crois que tu le mérites. Mon travail c'est de les amener à mériter plus.»

Pour M. Monette, le résultat n'est pas tout. Il prend de la valeur lorsqu'il est multiplié par le sentiment d'accomplissement. Sa for-

mule du succès est la suivante: résultat X satisfaction / fulfilment = succès. Le sentiment d'accomplissement et de satisfaction de son client multiplie et donne du sens à la notion de succès.

Il travail présentement avec six corporations, trois athlètes olympiques et depuis 11 ans, avec l'Académie de hockey de Banff. L'universalité de l'application de ses stratégies en est ainsi prouvée. Pour lui, ça fonctionne bien parce que «c'est réfléchi, pratique, créatif, ouvert et discipliné. C'est également très courageux et honnête».

Selon lui, «Il y a un manque de courage dans notre société. On met tout dans des compartiments bien identifiés, étiquetés parce que ce n'est plus facile à gér-

er. Quand on coupe les liens entre différents aspects de la vie, on crée des limites. C'est important de voir en globalité, être assez confiant pour s'exposer à l'inconnu, aux surprises. Les gens qui le font réalisent de belles choses».

Ses clients sont des gens qui veulent plus que la sécurité et le familier, ils veulent apprendre à se dépasser. Ces derniers acceptent de s'ouvrir et d'être vulnérables par moments pour réussir à accueillir le changement, d'où la notion de courage indissociable de sa pratique.

«Je choisis mes clients pour deux raisons: ce que je peux apporter et ce que je peux apprendre».

Mais plus important encore, il aide ses clients à comprendre où leur créativité



Photo: Nathalie St-Pierre
Richard Monette, Inner Warrior Consulting,
richard@innerwarrior.com

se situe et comment l'utiliser à son plein potentiel. Ses services varient d'un besoin à l'autre, mais il offre des conférences et un suivi individuel. Il est aussi l'auteur du livre «Le Don» (The Gift), quête énigmatique d'un golfeur vers son plein potentiel.

De par ses accomplissements et les valeurs qu'il applique dans son travail avec les gens au jour le jour, il est un exemple de réussite.