

Bonjour,

Je manque de patience, comme le petit scarabée de la série culte Kung Fu. J'aimerais bien obtenir les résultats avant même d'avoir accompli l'ensemble du processus.

Avec mon coach en développement de site professionnel, j'ai lancé ma toute première campagne de publicité sur facebook au début de la semaine dernière. Petite parenthèse à celles et ceux d'entre vous (j'en connais) qui boostent des posts sur facebook : ça n'a rien à voir. Une campagne de publicités sur ce réseau social est un processus long et complexe, très technique, qui demande beaucoup de méthode et de patience. Pour l'instant, c'est mon coach qui a réglé les paramètres initiaux et je dois attendre que l'algorithme de Méta (le nouveau nom de la société facebook qui gère les pros) fasse son boulot et "apprenne" qui je suis, ce que je fais et à qui présenter ma publicité. Ce qui fait que pour l'instant, je n'obtiens aucun résultat (et ça se traduit, dans mon cas, par le fait qu'aucune personne "inconnue" ne réserve de séance gratuite pour découvrir les cartes projectives via cette publicité). Et c'est normal !

Mais puisque je ne suis pas patiente, je suis passée par une petite phase de découragement. Heureusement que j'avais quelqu'un à qui transmettre mes doutes ! Il m'a immédiatement remis sur les rails et m'a rappelé les fondamentaux de la méthode scientifique (que je connais pourtant sur le bout des doigts puisque je l'ai pratiquée et l'ai enseignée à des centaines d'étudiants) : face à une question, on émet une hypothèse sur la base de ce qu'on sait (en science, à partir des travaux antérieurs mais pour le cas présent, sur la base de... rien !), on met en place un protocole expérimental propre à tester cette hypothèse (et si possible à l'invalider - oui, je sais, c'est contre-intuitif mais dans une prochaine newsletter, je vous expliquerai pourquoi c'est en fait très logique) et à nous fournir des résultats exploitables (encore des hypothèses et des outils !), on traite ces résultats, on en tire des conclusions et on refait l'expérience en changeant un paramètre du protocole. Et on recommence encore et encore... C'est un peu rapide comme explication mais en gros, c'est à ça que se résume la méthode hypothético-déductive (merci Roger Bacon et Claude Bernard).

Et le hic, c'est que j'avais complètement oublié que je suis en train d'apprendre quelque chose de nouveau et que donc, mes hypothèses (qui sont, je vous le rappelle, basées actuellement sur du vent) ne sont pas adaptées. Mais elles sont testables, et c'est déjà ça.

Après, vous vous posez sans doute la question de la pertinence de l'outil utilisé : la publicité sur facebook. Là j'avoue que je fais un peu confiance à mon coach. Mais c'est vrai que tout ce que j'ai pu lire sur le sujet semble lui donner raison. Nous arrivons au terme de notre travail ensemble et je vais donc devoir voler de mes propres ailes. Il m'a aidée à construire les nouvelles bases de mon travail : un site internet optimisé (au sens du SEO - *search engine optimization*) qui parle enfin plus clairement de mon travail et de ce que je peux faire pour mes (future.s) client.es. A moi maintenant de continuer le chemin avec d'autres personnes qui chacune m'enseigneront un petit bout de ce que je dois savoir. Il se trouve que j'ai un peu d'argent sur mon compte formation ; je suis bien décidée à l'utiliser pour me former pas à pas sur les nombreux outils dont j'ai besoin pour transformer mon activité professionnelle.

Je dispose de dizaines d'outils et de techniques pour accompagner les gens mais je suis encore démunie pour faire connaître mon travail. Lorsque je me suis lancée comme formatrice indépendante, les choses ont été difficiles ; il fallait que je dépasse ma peur d'être seule à la barre, de n'être plus protégée, en quelque sorte, par mon contrat de travail qui m'assurait de percevoir de l'argent tous les mois. J'ai pris mon bâton de pèlerin et je suis allée rencontrer in situ des entreprises et des organismes de formation pour leur proposer mes services. Sur internet, je ne peux pas faire comme ça et "démarcher" des individus. Par ailleurs vous le savez, je souhaite travailler à distance. Je ne peux donc qu'essayer de faire en sorte que les personnes qui ont besoin de moi me trouvent quand elles en ont besoin.

Voilà, aujourd'hui j'avais envie de vous partager les dessous de ma transformation professionnelle. Je sais que sur internet, on n'étale habituellement que les réussites, jamais les échecs et encore moins les processus longs et parfois douloureux. J'espère que ça vous a plu d'être dans le cœur du réacteur pendant 5 min...

Pour ma part, je vous souhaite très bonne semaine et vous retrouve vendredi prochain pour une nouvelle newsletter.

Marie