

Sommaire

Avant-propos	11
Introduction	13
Quelques mots de théorie	17
Pourquoi le coaching aujourd'hui ?	17
Qu'est-ce que le coaching ?	18
Un métier à part entière	19
Le coaching est un processus	23
Pour qu'un coaching réussisse... ..	32
Cas n° 1	
L'objectif d'Annie : équilibrer vies pro et perso	39
Situation de départ	39
Objectifs à atteindre – situation désirée	40
Travail de coaching	40
<i>Séance 1</i>	40
<i>Séance 2 : deux semaines plus tard</i>	42
<i>Séances 3 à 10, sur six mois</i>	44
Commentaire	44
<i>Établir ses frontières</i>	44
<i>Les métaphores</i>	47
<i>Le recadrage</i>	48
<i>Les positions de vie</i>	51
Cas n° 2	
L'objectif d'Henri : mieux gérer ses émotions	55
Situation de départ	55
Objectifs à atteindre – situation désirée	56
Travail de coaching	56
<i>Séance 1</i>	56
<i>Séance 2 : deux semaines plus tard</i>	58

Commentaire 59

L'index de la conscience 59

L'équivalence concrète d'une valeur 61

Le méta-modèle linguistique 62

La spirale positive 67

Les émotions 68

Cas n° 3

L'objectif de Jean-Paul : être à l'aise en rendez-vous 71

 Situation de départ 71

 Objectifs à atteindre – situation désirée 72

 Travail de coaching 72

Séance 1 72

Séance 2 : deux semaines plus tard 74

 Commentaire 76

Les niveaux logiques 76

Les niveaux d'apprentissage en cinq étapes – Bateson 79

Les étapes de l'apprentissage – Kolb 80

Cas n° 4

L'objectif d'Arnaud : retrouver sa motivation 85

 Situation de départ 85

 Objectifs à atteindre – situation désirée 85

 Travail de coaching 86

Séance 1 86

Séance 2 88

 Commentaire 90

Le triangle dramatique 90

Les styles de leadership 94

Les changements de type 1 et 2 95

L'évaluation à 360° 97

La motivation 98

Cas n° 5

L'objectif de Sandrine : faire face au rachat de son entreprise 103

 Situation de départ 103

 Objectifs à atteindre – situation désirée 104

Travail de coaching	105
<i>Séance 1</i>	105
<i>Séance 2</i>	109
<i>Séance 3 : avec Josh</i>	111
<i>Séances 4 à 10, sur cinq mois</i>	112
Commentaire	113
<i>La résistance au changement et le processus de deuil</i>	113
<i>Le rire du pendu</i>	116
<i>La double contrainte</i>	117
<i>L'intention positive</i>	118
Cas n° 6	
L'objectif de Fatima : ne plus craindre son patron	121
Situation de départ	121
Objectifs à atteindre – situation désirée	122
Travail de coaching	122
Commentaire	126
<i>Les États du Moi</i>	126
<i>Les transactions</i>	128
<i>L'ancrage</i>	132
Cas n° 7	
L'objectif de Carine : apprendre à dire non	135
Situation de départ	135
Objectifs à atteindre – situation désirée	136
Travail de coaching	136
<i>Séance 1</i>	136
<i>Séance 2 : deux semaines plus tard</i>	137
Commentaire	140
<i>L'assertivité : ni hérisson ni paillason</i>	140
<i>Le contrat – au sens de l'analyse transactionnelle</i>	141
<i>Les drivers</i>	142
<i>Les stratagèmes</i>	145
Cas n° 8	
L'objectif de Marc : rebondir	149
Situation de départ	149
Objectif à atteindre – situation désirée	150

Travail de coaching	150
<i>Séances 1 à 5</i>	150
<i>Séance 6 : trois mois plus tard</i>	151
<i>Séance 10 : six mois plus tard</i>	153
Commentaire	154
<i>La demande symbiotique</i>	154
<i>Les degrés d'autonomie</i>	155
<i>La confusion des niveaux logiques</i>	157
<i>La roue de Hudson</i>	159
Cas n° 9	
L'objectif de Cécilia : établir ses priorités	165
Situation de départ	165
Objectifs à atteindre – situation désirée	166
Travail de coaching	166
Commentaire	168
<i>Les scénarios</i>	168
<i>Les conditions de bonne formulation d'un objectif</i>	171
Cas n° 10	
L'objectif de François : trouver un nouveau job	175
Situation de départ	175
Objectif à atteindre – situation désirée	176
Travail de coaching	176
<i>Séance 1</i>	176
<i>Séance 2 : quinze jours plus tard</i>	177
<i>Séances 3 et 4 : toujours à quinze jours d'intervalle</i>	178
<i>Séance 5 : trois semaines plus tard</i>	178
<i>Séance 6 : une semaine plus tard</i>	179
<i>Séance 7 : trois jours plus tard</i>	180
Commentaire	180
<i>La calibration</i>	180
<i>La demande cachée</i>	183
<i>Les sentiments rackets</i>	187
<i>Les croyances</i>	188

Cas n° 11

Coaching d'équipe : mieux travailler ensemble	193
Situation de départ	193
Objectifs à atteindre – situation désirée	194
Travail de coaching	194
<i>Première réunion</i>	194
<i>Deuxième réunion</i>	194
<i>Formation de trois jours</i>	195
<i>Troisième réunion</i>	195
<i>Réunions suivantes</i>	196
Commentaire	196
<i>Les fonctions déléguées</i>	196
<i>Les étapes de développement d'une équipe</i>	199
<i>La culture d'entreprise</i>	201
<i>Le Process Communication Management</i>	202

Cas n° 12

Coaching d'équipe : recentrer l'activité	209
Situation de départ	209
Objectifs à atteindre – situation désirée	210
Travail de coaching	210
<i>Première réunion de deux heures</i>	210
<i>Réunion en équipe : trois jours, dans un cadre arboré, loin de l'entreprise</i>	210
<i>Réunions mensuelles</i>	212
Commentaire	213
<i>L'approche systémique</i>	213
<i>Le modèle SWOT</i>	214
<i>L'analyse de la concurrence/modèle CAR</i>	215
<i>Les constellations familiales et d'organisation</i>	217
<i>La théorie organisationnelle de Berne (TOB)</i>	219

Tableau synoptique des cas	229
---	-----

Bibliographie	234
----------------------------	-----

Index	237
--------------------	-----