

# 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
<i>L'index de la conscience</i> .....	59
<i>L'équivalence concrète d'une valeur</i> .....	61
<i>Le méta-modèle linguistique</i> .....	62
<i>La spirale positive</i> .....	67
<i>Les émotions</i> .....	68
Cas n° 3	
<b>L'objectif de Jean-Paul : être à l'aise en rendez-vous</b> .....	71
Situation de départ .....	71
Objectifs à atteindre – situation désirée .....	72
Travail de coaching .....	72
<i>Séance 1</i> .....	72
<i>Séance 2 : deux semaines plus tard</i> .....	74
Commentaire .....	76
<i>Les niveaux logiques</i> .....	76
<i>Les niveaux d'apprentissage en cinq étapes – Bateson</i> .....	79
<i>Les étapes de l'apprentissage – Kolb</i> .....	80
Cas n° 4	
<b>L'objectif d'Arnaud : retrouver sa motivation</b> .....	85
Situation de départ .....	85
Objectifs à atteindre – situation désirée .....	85
Travail de coaching .....	86
<i>Séance 1</i> .....	86
<i>Séance 2</i> .....	88
Commentaire .....	90
<i>Le triangle dramatique</i> .....	90
<i>Les styles de leadership</i> .....	94
<i>Les changements de type 1 et 2</i> .....	95
<i>L'évaluation à 360°</i> .....	97
<i>La motivation</i> .....	98
Cas n° 5	
<b>L'objectif de Sandrine : faire face au rachat de son entreprise</b> .....	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	
<b>L'objectif de Cécilia : établir ses priorités</b> .....	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	
<b>L'objectif de François : trouver un nouveau job</b> .....	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

<b>Coaching d'équipe : mieux travailler ensemble</b> .....	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

<b>Coaching d'équipe : recentrer l'activité</b> .....	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

<b>Tableau synoptique des cas</b> .....	229
---	-----

<b>Bibliographie</b> .....	234
----------------------------	-----

<b>Index</b> .....	237
--------------------	-----