

Sommaire

Chapitre 1

L'analyse transactionnelle, un modèle de compréhension et d'intervention.....	1
Faire du coaching ou être coach ?.....	1
Comprendre et agir.....	7

Chapitre 2

Créer une relation de coaching au bénéfice du client	11
Le positionnement du coach.....	12
Le développement de l'autonomie du client	14
<i>Parcours vers l'autonomie</i>	21
<i>Le cycle de la dépendance dans la relation de coaching</i>	25
La clarification de la demande et du contrat	26
<i>Le contrat d'affaires</i>	28
<i>Le contrat de changement</i>	31
<i>Le contrat psychologique</i>	34
<i>Les procédures d'amendement</i>	35
<i>Le contrat triangulaire de coaching</i>	36
« <i>Aller de l'avant avec l'autre</i> »	38
« <i>Je suis OK, tu es OK</i> »	39
« <i>Je ne suis pas OK, tu es OK</i> »	40
« <i>Je ne suis pas OK, tu n'es pas OK</i> »	41
« <i>Je suis OK, tu n'es pas OK</i> »	41
« <i>OK corral</i> »	42

Chapitre 3	
Comportements et dynamiques du client	47
L'histoire psychologique du client	47
Les illusions et les préjugés.....	53
L'expression de la personnalité dans la relation	55
<i>Explorer les états du moi employés dans une relation</i> <i>de travail</i>	62
<i>Explorer des choix et les conséquences d'une décision</i>	63
<i>Vérifier l'état du moi « aux commandes »</i>	66
<i>Explorer les origines de fonctionnements rigides</i>	67
Comment bien vous comprendre ?	67
Chapitre 4	
Les émotions en coaching	71
Les émotions et les sentiments dans la séance de coaching	71
<i>Les quatre émotions de base</i>	72
<i>De la perception au traitement</i>	78
<i>Aider un client à sortir de la confusion émotionnelle</i>	81
<i>Sentiments authentiques et sentiments rackets</i>	82
Où conduit l'accumulation des frustrations ?	84
L'irruption des émotions en séance.....	87
Chapitre 5	
Communiquer de manière positive	91
Quand deux personnes se parlent	91
<i>Les transactions complémentaires</i>	92
<i>Les transactions croisées</i>	93
<i>Les transactions à double fond ou cachées</i>	96
<i>Les transactions de redéfinition :</i> <i>transactions tangentielles et bloquantes</i>	97
<i>Application de l'analyse transactionnelle stricto sensu</i> <i>au coaching</i>	98
Les secrets de la motivation	100
<i>Les signes de reconnaissance</i>	101
<i>Gestion des signes de reconnaissance</i>	103
<i>Conditions de l'efficacité des signes de reconnaissance</i>	105
<i>Quand penser « signe de reconnaissance » en coaching ?</i>	105
Que faire ensemble ?	107

Sommaire

Chapitre 6	
Quand le client est en conflit.....	113
Comprendre les conflits	113
Pourquoi participons-nous à des jeux psychologiques ?.....	119
Les jeux psychologiques vécus en coaching.....	119
Le triangle dramatique.....	121
<i>Rôle de persécuteur</i>	122
<i>Rôle de sauveteur</i>	123
<i>Rôle de victime (EAs ; Ear)</i>	125
Éviter de jouer des jeux psychologiques et en sortir	126
Chapitre 7	
L'histoire de vie en action	127
Lorsque deux personnes n'en font qu'une.....	127
Faire faire à l'autre sans demander	130
<i>Invitations symbiotiques venant de l'Enfant</i>	130
<i>Invitations symbiotiques venant du Parent</i>	132
Lorsque le client ne fait rien pour résoudre son problème.....	133
Comprendre les choix de métiers et les répétitions d'événements de la vie.....	137
<i>Le scénario de vie résulte d'une décision prise dans l'enfance et est renforcé par les messages reçus des parents</i>	142
<i>Exploration du scénario professionnel</i>	145
Chapitre 8	
Quelques interventions spécifiques de l'analyse transactionnelle	153
Accompagner la prise de conscience pour la résolution de problème	153
<i>Zones de méconnaissances</i>	156
<i>Types de méconnaissances</i>	157
<i>Modes de méconnaissances</i>	158
<i>Modalités d'accompagnement d'un client face à une méconnaissance</i>	160
Du bon usage de la confrontation.....	163
Permission, Protection, Puissance	166
Bibliographie.....	169
Index.....	171