



- Formation
- Conseil
- Coaching

## Deuxième année en coaching : Contributions de différentes approches pour le coach

Durant ces 10 jours complémentaires à la première année de formation, nous proposons d'explorer différentes dimensions et outils qu'apportent des écoles qui ont leurs modèles spécifiques en matière de relation et de communication. Chacun de ces apports sera traité en lien avec la posture du coach.

Cette étape du parcours de formation peut être réalisée en même temps que la supervision collective.

### Prochaine session

**COOD218** - Prix (particuliers/non-marchands): 2,020 €, Prix (entreprises): 3,020 €

- 23/11/2018
- 24/11/2018
- 14/12/2018
- 15/12/2018
- 11/01/2019
- 12/01/2019





- Formation
- Conseil
- Coaching

## Contenu

---

### 1. Lectures de la personnalité

#### **Patricia Mayérus**

Illustrés de manière expérientielle et approfondie par l'indicateur de personnalité M.B.T.I., de multiples niveaux de lecture sont proposés pour poser au mieux un regard objectif sur le «coaché» et la relation qu'il a au monde ou aux autres. Que ce soit pour accompagner des dirigeants ou des collaborateurs, les grilles de lecture de la personne ou de la situation problématique, permettent d'entrer dans la logique de l'autre et de la confronter à ce qui peut poser problème, à lui-même et/ou à son entourage. D'autres modèles seront également évoqués. Les grilles de lecture renvoient à des modèles théoriques des postures épistémologiques. L'accordage coach-coaché et le décodage permettent de poser les jalons de la maïeutique à venir, déjà pleinement en cours dans le processus de restitution.

### 2. L'art du recadrage par la métaphore (apports de la programmation neuro linguistique - PNL)

#### **Alexis Kestermans**

L'utilisation des contes et des métaphores fait appel à la dimension inconsciente, espace de ressources que le coach stimule pour faciliter le changement ou le mouvement personnel. Construits et structurés à partir du récit du sujet, les contes et métaphores lui proposent une relecture de ce qui lui fait problème, illustre son projet de vie ou suggèrent des alternatives nouvelles. Forme mobilisante pour exprimer ce qui ne peut se dire autrement: «c'est comme l'histoire de ce voyageur, de cet équipage, de cet explorateur qui...».

La magie qui s'opère tient à l'assemblage entre le profondément connu et l'éminemment nouveau. L'imagerie proposée tient compte des multiples dimensions sensorielles de l'expérience humaine, soigneusement articulées de façon simultanée. Elle a donc d'autant plus d'impact sur le sujet et crée des nouvelles vallées de sens. Mobiliser des ressources, telle est la quête de celui qui conte.

Cette formation a pour objectif de comprendre le mécanisme inconscient qui est activé dans la technique des récits métaphoriques et de comprendre la structure de ces récits de telle sorte qu'ils mobilisent.

### 3. Les jeux psychologiques (apports de l'Analyse Transactionnelle - AT)

#### **Philippe Ducatteuw**

Se mettre à l'écoute des relations conflictuelles de ses clients représente une part importante du métier de coach. Pour comprendre les conflits, l'Analyse Transactionnelle offre de multiples représentations et concepts.

Transactions, signes de reconnaissance, bénéfices recherchés, sentiments authentiques et parasites, en





- Formation
- Conseil
- Coaching

lien avec les jeux psychologiques, sont autant de repères qui, en s'articulant entre eux, permettent de déchiffrer des situations complexes.

La vision de l'AT présente les jeux psychologiques comme des tentatives, bien souvent maladroites, d'éviter, de rechercher ou de maintenir la relation. L'analyse des jeux psychologiques jette un regard lumineux sur ce que recherchent réellement les gens.

Partant de là, le coach dispose de concepts pertinents pour accompagner la conscience relationnelle de ses clients, en leur permettant d'orienter leurs échanges de manière plus authentique.

#### 4. L'art du contact (apports de la Gestalt)

##### **Xavier Bontemps**

Avec la Gestalt, nous allons nous centrer au maximum sur la relation immédiate client-coach, partant de l'idée que la manière, consciente ou non, dont le client est en contact avec son environnement professionnel, se rejoue d'une certaine façon devant le coach. Vient alors, si nécessaire, la prise de conscience puis l'expérimentation d'autres façons d'être en contact pour augmenter le champ des possibles.

Pour favoriser l'utilisation du contact client & coach, la posture du coach sera radicalement basse, de non-savoir, de curiosité, voire de naïveté, acceptant de ne pas savoir où il va. On privilégiera les interventions qui aident le client à sortir du 'discours', de l'élaboration de ce qu'il sait déjà. En évitant les questions, en zoomant sur un geste, une émotion, un mot, une expression, en surprenant le client, en partageant son propre ressenti, en faisant des (début d') énoncés qui laissent la suite ouverte au client, en acceptant le silence. On proposera des expérimentations: amplification (d'un geste, d'une émotion, d'une manière de s'exprimer), recherche de la polarité opposée, utilisation de médiateurs simples pour représenter le vécu.

#### 5. Dimension non verbale et corps

##### **Jeannine Gillessen**

La dimension non-verbale de la communication conditionne la qualité de la relation: le "body language" du coaché est naturellement chargé de significations. Le corps sait des choses que la tête ne sait pas encore. Le travail du corps et le micro-mouvement correspondent à la communication infra-verbale. Il s'agit pour le coach d'être présent à lui-même à travers ce qu'il exprime d'une part, et d'autre part de nommer ce qu'il perçoit pour aider le coaché à mieux ancrer son repositionnement.

Au-delà des apparences, il s'agit de prendre en compte nos rapports au sol (stabilité, ancrage, équilibre...), à nous-mêmes (tensions, respiration, perceptions) et au mouvement ("action-émotion").

## Contenu





- Formation
- Conseil
- Coaching

## Formation

N° de référence : COOD

### Conditions d'admission

---

Avoir réalisé le parcours de première année de l'académie. Dans ce cas, un entretien préalable est nécessaire.

La participation est requise aux 10 jours du module.

