Formation aux fondamentaux du coaching systémique

Formation au Coaching Systémique: Les Fondamentaux de la Maitrise du Coaching

---

Pour la décrire en quelques lignes, l'approche de Métasystème Coaching repose sur une façon résolument systémique et synchronique de pratiquer le métier. Cette approche repose sur l'évidence que nos mondes intérieurs et nos réalités extérieures existent dans une solide relation de reflets permanents. Ces deux mondes ne sont en fait que des manifestations complémentaires d'une même Unité. C'est pourquoi la relation de résonance entre notre existence psychique et notre environnement matériel manifeste quotidiennement une unité de sens véhiculée par des patterns communs.

De la part du coach professionnel, inscrire sa pratique journalière au sein de cette évidence systémique et synchronique appelle une qualité de dialogue spécifique, une posture particulière, une nouvelle façon d'être.

Plus précisément, la particularité du coaching systémique repose sur un cadre de référence ou un principe de réalité totalement inclusif. Pour illustrer, le coach systémique se perçoit comme un observateur-participant, intimement impliqué sinon imbriqué au sien du contexte apporté par le client, dans ses enjeux, dans ses objectifs et ambitions, dans ses schémas de comportement, dans ses processus et ses résultats. En somme le travail effectué par le client et les enjeux personnels et professionnels du coach sont totalement enchevétés, voire sont des reflets dynamiques et synchroniques d'un même ensemble.

A partir de ce contexte commun ou partagé, la démarche de coaching systémique consiste à explorer et avancer de concert avec le client afin de se développer ensemble, de façon presque unitaire. De ce cadre de référence systémique et synchronique appliqué au coaching découle une posture particulière et une façon spécifique de manier toutes les compétences et outils de la profession. Les résultats de cette approche décuplent la capacité de transformation du client comme celle du coach.

- Pour ceux qui ne savent pas encore ***faire*** ou pour ceux qui ont n'ont pas encore une ***aisance*** *voire une* ***maîtrise*** comportementale dans leur pratique systémique des outils du coaching,
- Pour les coachs confirmés qui ressentent le besoin de parfaire leur **savoir être** tel qu'il se manifeste dans une réelle posture de présence attentive et sans intention,

Le cycle de formation au coaching systémique et surtout d'*entraînement* aux fondamentaux de la maîtrise du métier détaillé ci-dessous est un ensemble qui s'adresse aux coachs et consultants confirmés comme aux débutants qui veulent apprendre le métier.

Pour lire un texte sur l'essentiel de la posture du coach

Au-delà des personnes spécifiquement centrés sur le métier de coach, cette formation au coaching systémique peut aussi concerner tous ceux qui souhaitent s'approprier des techniques de communication performantes afin de les utiliser dans le cadre d'une activité de conseil ou d'accompagnement, telle consultant, formateur, RH, cadre, dirigeant, voire dans des métiers très différents tels journaliste, recruteur, etc.

La puissance de cette formation au coaching relativement courte tient à son cadre de référence pédagogique original et cohérent avec l'esprit du coaching systémique. D'abord, cette formation au coaching enseigne les fondamentaux *de la maîtrise du coaching* en s'adressant à chaque participant non comme à un débutant mais comme à un véritable maître en devenir. Les quelques techniques proposées puis rodées lors de cette formation au coaching sont choisies pour leur pertinence systémique. Dès le première heure, l'approche pédagogique plonge les participants au sein d'un contexte apprenant laissant une très large place à l'émergent. L'ensemble du parcours est épuré de toute théorie superflue.

La posture proposée lors de cette formation au coaching permet le développement d'un véritable savoir faire et savoir être qui ne peut laisser indifférent. Chacun devient coach en assumant sa participation au sein même de la démarche de développement, des ambitions et des enjeux que proposent ses clients. Il en résulte une formation au coaching très puissante. C'est un apprentissage accéléré et performant de la pratique du métier de coach systémique comme d'un véritable art.

Si chaque étape de cette formation au coaching propose un programme de travail ciblé sur quelques outils spécifiques. *L'ensemble* de cette formation au coaching, les quatre ateliers proposés ci-dessous, constitue un cursus complet et cohérent de formation au coaching systémique. Il est centré sur les *fondamentaux* ou sur les fondations les plus essentielles qui caractérisent le coaching. Ce « cursus » de formation au coaching comprends par ailleurs la participation active à :

- un grand groupe de pairs dont la fonction est d'offrir un lieu d'entraînement pratique dans une très grande diversité,
- une journée de supervision / mentoring pour futurs coachs, en vue d'obtenir une certification auprès d'associations professionnelles (en

particulier à l'I.C.F.).

La priorité sera accordée aux participants qui souhaitent participer à la totalité de cette formation au coaching. La participation à la première partie du cycle de formation au coaching, centrée sur l'établissement de la relation de coaching systémique est indispensable pour prétendre suivre le reste du cursus.

ATTENTION : Dans son ensemble, le programme de formation au coaching des "Fondamentaux du Coaching" est concentré sur l'acquisition du savoir faire et savoir être du coaching, des outils spécifiques du coaching à travers leur rodage intensif. Tout participant à cette formation au coaching qui souhaite un faire un inventaire plus large des théories et pratiques des psychologies humanistes (telles l'A.T., la P.N.L., le P.CM., la Gestalt, l'approche Jungienne, etc.) gagnerait à s'adresser soit à une école généraliste, soit à des instituts spécialisés et certifiés qui dispensent des formations spécifiques dans chacun de ces domaines. Plus précisément, nous considérons qu'une connaissance dans ces domaines de psychologie humaniste est accessoire voire superflue dans la pratique du coaching systémique. Il est souvent répété en effet que le coaching n'est ni une approche d'expert, ni une approche psychologique.

COMMENT : Chacune des séquences de deux jours de formation au coaching systémique est conçue comme un cadre et un environnement d'entraînement *comportemental* et *pratique*. Les participant pourront s'y concentrer sur un réel apprentissage par le rodage ciblé et systématique de la présence et des principales techniques de communication et stratégies de coaching systémique telles qu'elles seront utilisées dans leur métier.

LIEUX : Paris, (en francais) et Bucharest (en anglais), intra-muros. L'adresse exacte est communiqué aux participants suite à leur inscription à la formation au coaching.

Par ailleurs, ces formation au coaching peuvent être organisés dans d'autres villes pour tout groupe constitué de quinze à trente participants ou encore en intra entreprise (service de formation, département RH, entreprise de conseil, etc) .

ANIMATION : Alain Cardon, MCC (Maître Coach Certifié de L'ICF), éventuellement accompagnée d'une autre personne certifiée par la même association.

TARIF & DATES: cliquez sur le lien ci-dessous

Pour consulter les tarifs et dates de formation au coaching et pour s'inscrire aux prochains cycles sur les "Fondamentaux du Coaching":

Une formation très pratique: quelques chiffres

Pour lire quelques témoignages d'anciens participants à ces formations au coaching

En toute transparence, les offres de formation au coaching abondent sur le marché en France comme à l'étranger. Nous vous proposons d'étudier attentivement les différences entre ces offres afin de bien choisir celle qui le mieux correspond à votre projet professionnel et de formation, et éventuellement de chercher des avis contradictoires afin de vous faire votre propre idée.

A ce titre, ci-dessous, nous vous proposons la lecture d'un article de Charles-Emmanuel Haquet, relativement critique (et sur certains points, assez superficiel) du marché de formation au coaching, paru dans l'EXPANSION du 01/04/2006. Cet article peut toujours être considéré d'actualité.

Pour lire l'article de L'EXPANSION

ACSTH
Approved Coach Specific Training Hours
International Coach Federation

ATTENTION

Le Programme de formation au coaching "Les Fondamentaux du Coaching" est accrédité par l'ICF, reconnu comme programme ACSTH. A ce titre ces heures de formation au coaching sont pré-validées pour tout participant souhaitant effectuer une démarche de certification auprès de l'International Coach Federation.

PROGRAMME DE FORMATION AU COACHING: ''LES FONDAMENTAUX DU COACHING''

I LA POSTURE DU COACH SYSTEMIQUE / LA CO-CREATION DE LA RELATION DE COACHING

Atelier de formation au coaching de 2 jours

Comment créer le ''creuset'' ou l'espace de la relation coach-client, au sein duquel ces derniers chemineront en laissant émerger créativité, ambition, et puissance d'action? Concrètement, comment font le coach et le client pour co-créer un environnement réellement centré sur le développement de l'autonomie et de la responsabilité? Cette formation au coaching propose deux jours de travail pratique sur le socle de la relation de coaching systémique et du réel management de délégation. En effet, les deux s'inscrivent au sein d'un contexte commun qui mérite d'être clairement posé.

Programme:

Présentation/Inclusion des participants, cadrage de la démarche de formation au coaching systémique, de l'architecture d'apprentissage, et règles du jeu. Définition des groupes de travail (coach, client, observateur) principes de fonctionnement.

Outils :

Introduction au coaching. Définition du métier et des compétences du coaching, le dialogue vs la discussion, un « art de la conversation ». Les base fondamentales de la relation de coaching. Introduction progressive de chaque outil :

- La présence aux résonances systémiques et synchronicités. L'écoute en face-à-face, au téléphone, en équipe. Le silence et le rôle des espaces et des vides en coaching, la ponctuation du dialogue du client.
- La posture de présence attentive sans intentions, la création de l'environnement de croissance partagées attitudes d'accueil et le langage corporel. La consciences des formes communes qui comprennent le coach et son client. Le lâcher prise.
- Les relances corporelles, verbales passives et actives. Les creux et le minimalisme en coaching, le silence intérieur, les passages a vide, le stress utile et l'exigence du coach.
- La reformulation efficace et les stratégies interruptives. La gestion des spirales exploratoires du client.
- La clarification linguistique, le partage de perception, de sentiments, d'intuitions et d'émotions, le partage éthique, la formulation de résonances systémiques et synchroniques entre le vécu et l'évoqué, l'accueil des confusions annonciatrices de nouvelles perspectives et de solutions émergentes

Chaque technique est introduite suite à des exercices en sous groupe et suivie par un rodage pratique effectué par tous les participants en séquences de cinq à dix minutes.

Chaque participant établit des objectifs professionnels en vue de développer sa pratique professionnelle, conçoit son calendrier de développement sur une année:

- Développement de son portefeuille client, (premiers clients –payant/gratuit)
- Développement et repérage des situations managériales et de communication où le recours aux outils de coaching sont utiles voire efficaces.
- préparation de son livre de bord

---------- rodage entre pairs

II LA CO-CREATION DE NOUVELLES PERSPECTIVES - LA QUESTION DU COACH

Atelier de formation au coaching de 2 jours

Le travail actif qui révèle toutes les compétences plus subtiles du coach professionnel, et du manager délégatif c'est de savoir poser la bonne question bon moment au cours d'un entretien. Cette interruption du client doit faire mouche et lui permettre de changer de perspective, de cadre de référence, de tout percevoir autrement. Ces deux jours de rodage sur l'art de la question pertinente ou puissante sont centrés sur ce qui est souvent perçu comme le pilier central de la pratique du coaching professionnel et du management de délégation.

Programme:

Présentation et inclusion des participants, cadrage et règles du jeu. Définition des groupes de travail (coach, client, observateur) principes de

fonctionnement.

Outils:

Introduction sommaire au coaching. Définition de la pratique du coaching (le dialogue vs la discussion). Introduction progressive de chaque outil:

- Les questions liées à l'expression des perceptions, des émotions, des sentiments et des intuitions.
- Les questions exploratrices des objectifs, du cadre de référence, des enjeux, des besoins, des moyens du client.
- Les emphase, la linguistique, le rythme et la musique des questions puissantes.

- Les questions simples, scalpels, ouvertes, fermées, dirigées, neutres, rhétoriques, stratégiques, puissantes, paradoxales, hypothétiques,

- Les questions, centrées sur les solutions, l'action, l'avenir, le positif,

- Les questions pour transformer le cadre de référence du client, et du coach,
- Les questions centrées sur qui le client est et sur comment il aborde ses enjeux plutôt que sur le contenu de son dialogue personnel.
- La pratique des techniques de coach lors de la vente de coaching.

Chaque technique est introduite par des exercices, et suivie en sous groupe de rodage pratique, incluant tous les participants, en séquences de cinq à dix minutes.

----------rodage entre pairs.

III LE CONTRAT EN COACHING - LA VALSE DES ACCORDS EN COACHING

Atelier de formation au coaching de 2 jours

Ce atelier aborde la pratique des différents types et niveaux de contrats et accords-clients en coaching et en management, et sur l'évitement de certaines dérives contreproductives. Les contrats directs et prescrits (le contrat triangulaire sinon "octogonal") de démarche, d'entretien, de séquence sur un objectif précis, d'inter-séances, de réunions, de confrontation, de permission, d'intervention.

Pour les coachs, une partie du travail sera centré sur la négociation de contrats et sur les meilleures stratégies de "vente" du coaching. Un must pour d'abord bien se positionner sur le marché, ensuite pour bien se vendre et enfin pour bien savoir créer un environnement performant, propice à la croissance des clients et des employés.

Programme:

Présentation/Inclusion des participants, cadrage et règles du jeu. Définition des groupes de travail (coach, client, observateur) principes de fonctionnement. Introduction progressive de chaque outil:

- Les questions pour explorer les « besoins » et les « enjeux » du client: clarification du contrat: objectifs, mesures et instruments de mesure.
- Clarification d'accords éthiques, d'objectifs, de moyens.
- Accords de permission.

- La négociation dans le cadre de contrats triangulaires. Les contextes politiques du coaching en entreprise et organisation. Les clauses contractuelles centrées sur les soutiens « internes » et en réseau, du client.
- Les contrats et accords verbaux, écrits.
- Les différents niveaux accords coach-client, de démarche, de session, de séquence, d'intervention, de confrontation, de mises en oeuvre, etc.

- Les clauses anti-sabotage.

Chaque outil est introduit par et suivi d'exercices pratiques en sous-groupe de rodage pratique, par tous les participants en séquences de cinq à dix minutes.

Quelques thèmes complémentaires peuvent être abordés :

- La prescription de diagnostics, le coaching de diagnostics.
- Les accords de session, de séquence
- La gestion du temps de sessions et de séquences de coaching.
- Les accords pour questions/reformulations/expression/perceptions.
- Le contrat de pratique et de mise en oeuvre, les accords de suivi.
- Ethique et Déontologie du coaching.

- Les « jeux » de contrats, la modification de contrats et la conclusion de contrats,
- La conception individuelle de l'offre contractuelle du coach et du contrat de coaching.

----------rodage entre pairs

IV L'APPROCHE SYSTEME EN COACHING - L'ENVIRONNEMENT COMMUN COACH-CLIENT

Atelier de formation au coaching de 2 jours

Un atelier résolument pratique sur le rappel, la synthèse et l'utilisation des outils linguistiques, conceptuels, projectifs et "systémiques" déjà introduits afin de conforter les acquis et asseoir une réelle "profondeur de champ" au métier de coach. Ce travail de formation au coaching systémique sera centré sur la compréhension des constellations qui constituent l'environnement des interlocuteurs individuels et des équipe, et des processus qui les animent. Cet atelier est un excellent approfondissement centré sur le management de la complexité en management comme en coaching individuel, d'équipes et d'organisations.

Programme:

Présentation/Inclusion des participants, cadrage et règles du jeu.
Définition des groupes de travail (coach, client, observateur) principes de fonctionnement.

Outils:

Introduction au coaching. Définition de la pratique du coaching (le dialogue vs la discussion) et introduction progressive de chaque outil:

- Les techniques systémiques et projectives en coaching différé et en « live » ou shadow-coaching.
- La conscience de constellations, le travail en co-participation au sein des formes actives et enjeux du client

- Les indicateurs systémiques au sein la relation client - coach et leur exploitation métaphorique.
- La relation coach – client, le contexte commun ou partagé illustré par les notions de transfert et contre transfert.
- Les résonances holistiques et systémiques, le hasard et la synchronicité.

- Les positions stratégiques “hautes” et “basses” en coaching, le respect paritaire.

Chaque technique est introduite et suivie par des exercices en sous groupes, de rodage pratique par tous les participants, en séquences de cinq à dix minutes.

Quelques thèmes complémentaires peuvent être abordés :

- Présentation des principes de l’approche système appliqué au coaching. Introduction à la supervision.
- Le processus de bouc émissaire, les constellations familiales, les jeux systémiques.
- Le coaching des potentiels inhérents aux interfaces du client, les contrats de travail projectif, la vidéo, le flip chart/les dessins.
- Le management de l’espace (Gestalt) et du temps (projection dans l’avenir).
- La triangulation et les méthodes récursives.
- L’utilisation des stratégies paradoxales, les questions et affirmations paradoxales.

----------rodage entre pairs

1 Journée Information et préparation aux examens ICF – journée de supervision et de mentoring (Comme le travail entre pairs, journée comprise dans le forfait total pour l'ensemble du cycle)

Pour lire quelques témoignages d'anciens participants à cette formation au coaching

Pour les tarifs, consulter les dates et s'inscrire aux prochains cycles sur les "Fondamentaux du Coaching":

Pour nous contacter

Copyright 2008. www.metasysteme.fr Alain Cardon