

# Sommaire

<i>Avant-propos à la 3<sup>e</sup> édition</i>	1
<i>Introduction</i>	5
<b>1. Pourquoi le coaching?</b>	9
Le coaching : mode ou nécessité?	9
Pourquoi demander un coaching?	10
Pourquoi offrir du coaching?	12
Qu'est-ce que n'est pas le coaching?	13
La question des coachs internes	20
Les problèmes déontologiques	21
Une démarche élitiste?	27
<b>2. Les seize axiomes du coaching</b>	29
1. Le coach est une petite bête qui monte	29
2. Le coach meurt par noyade, par étranglement ou par les deux à la fois	31
3. La meilleure façon d'écouter est de penser à autre chose	32
4. Le poisson commence toujours à pourrir par la tête	34

5. Le changement est à la fois soumis aux règles universelles de la gravitation et aux lois, plus subtiles, de la capillarité	35
6. Le coach est lui-même son principal instrument de travail	37
7. Il n'y a pas de communication sans manipulation	38
8. Le cadre détermine le contenu	40
9. Le coach est un couteau suisse	41
10. Le coach est lui-même constamment accompagné par une entité qui se nomme « Homéostasie »	43
11. Il est plus facile de changer un pansement que de penser le changement	45
12. Tout n'est que processus	46
13. Plus on demande à quelqu'un de faire ce qu'il fait déjà, moins il a envie de le faire	48
14. La meilleure façon de se créer des problèmes est de mélanger les contextes	49
15. Le coach est un pair qui ne doit pas s'ignorer	51
16. C'est le produit qui fait le management	52
<b>3. Les contrats</b>	55
Les contractants dans l'entretien quadripartite initial	56
L'entretien quadripartite initial	58
La technique de conduite de l'entretien quadripartite	63
Le contrat officiel	65
Modifier le contrat officiel	72
<b>4. Les différents enjeux dans le coaching</b>	75
La confiance en soi	78
Une demande technique	82
Un problème de confrontation	83
Un problème de gestion des groupes	86
Un problème de prise de décision	95
Un problème de gestion du temps	99
Des responsabilités trop importantes	102
La nécessité d'une médiation	108
Un travail de deuil	112

<b>5. Quelques exemples</b>	125
Rencontrer ou non d'emblée une équipe	126
L'utilité du coaching	131
Les difficultés de la confrontation	135
Travail sur la demande	141
<b>6. Les bases théoriques de l'approche systémique</b>	147
Qu'est-ce qu'un système ?	148
Les caractéristiques de tout système	150
La complexité	152
Les compétences relationnelles	153
Les triangulations	156
La souffrance relationnelle	158
 <i>Bibliographie</i>	 163