

### Pour qui ?

Pour les coachs qui souhaitent enrichir leurs pratiques et utiliser la relation comme un outil de travail privilégié avec chaque client :

- **Percevoir ce qui se joue dès la première rencontre** : les projections du client et les résonances du coach s'installent dès les premiers instants et souvent à l'insu de chacun. Ces phénomènes s'amplifient, au fil des séances, dans une dynamique vertueuse et parfois "vicieuse" ! Quand le coach sait observer, questionner, décoder ce qui se joue dans cet entre-deux, alors la relation devient un matériau précieux au service du client et du coach.
- **Décoder et apprendre avec le client** : le client a tendance à reproduire avec son coach les problèmes qu'il veut résoudre dans l'entreprise : escalades, impasses relationnelles... La relation devient alors un "laboratoire" pour modéliser des fonctionnements limitants et expérimenter de nouvelles interactions avec le client.
- **Accompagner des changements complexes avec des managers et des équipes** : la systémique propose aussi aux coachs qui accompagnent des équipes d'autres logiques de changement que celles qui génèrent des résistances, des tensions, des conflits et sont souvent répétées en vain. Elle ouvre sur des modes de travail et de co-création avec le client qui intègrent "l'erreur", l'imprévu et l'émergence comme source d'apprentissage et de changement.

### Pour quels objectifs ?

- **S'appropriier les fondamentaux de la systémique** : relations complémentaire et symétrique, triangulation, causalités linéaire et circulaire, rétroactions positive et négative, programmes officiel et non officiel, résonances...
- **Utiliser la systémique au cœur de chaque séance** : reconnaître la dynamique relationnelle qui se crée et se répète avec le client, verbaliser ses résonances personnelles, apprendre à repérer les analogies ou "reflets systémiques" dans la relation, formuler des hypothèses...
- **Intégrer la systémique en continu dans sa pratique** : expérimenter d'autres modes d'interaction avec le client, se développer au fil de l'eau, gagner en souplesse et en puissance en particulier dans des projets de changement complexes.

### Le parcours

#### 1. S'approprier une vision systémique de la relation :

- Les essentiels de la systémique : la relation comme un système, les résonances du coach, le feedback, la formulation d'hypothèses...
- Les clés d'intervention en systémique : l'alliance du changement, le recadrage, la prescription paradoxale, les tâches, la recherche des exceptions, l'orientation vers les solutions...

#### 2. Appliquer la systémique au coaching :

- Distinguer le problème du symptôme et s'intégrer dans le problème.
- Comprendre les besoins essentiels du client derrière les "résistances" apparentes.
- Sortir du "toujours plus de la même solution qui produit toujours plus du même problème"
- Co-créer avec le client du différent et du nouveau
- Favoriser et utiliser l'inattendu et l'imprévisible.

#### 3. Expérimenter la systémique en continu dans les situations réelles :

- Travailler dans l'ici et maintenant et utiliser ses résonances en continu.
- S'appropriier l'approche essais et erreurs et co-créer chemin faisant.
- Savoir changer de niveau quand il y a blocage.
- Expérimenter et apprendre avec le client à chaque séance.

### La démarche d'appropriation

- Apports didactiques ciblés sur les fondamentaux de la systémique.
- Alternance entre apports théoriques, mises en situation, expérimentation et travail sur des problématiques réelles de chaque coach.
- Analyse des pratiques en groupe de pairs pour faire émerger les ressources du groupe et découvrir ensemble de nouvelles manières d'agir.

### L'intervenant

- André de Châteauevieux accompagne les dirigeants et leurs équipes dans des changements majeurs et des environnements humains complexes : nouvelle gouvernance à l'hôpital, dans les technologies, innovation managériale dans l'industrie, la banque...
- Économiste de formation, consultant puis manager dans des cabinets de conseil pendant plus de 15 ans, dont 9 ans à la CEGOS, il s'est formé au coaching avec des spécialistes de la systémique, des interventions brèves et de la gestalt. Il a alors transformé en profondeur ses pratiques et il crée aujourd'hui avec chaque client des parcours centrés sur leur potentiel et leur singularité.
- Il dirige depuis 2005 le cabinet ART de CHANGER, spécialiste de démarches de changement innovantes : coaching en groupe, ateliers didactiques pour "mettre du coaching dans son métier"...
- Il supervise des coachs et accompagne en supervision d'autres "métiers impossibles" : entrepreneurs, médecins...
- Il partage ses pratiques en continu : articles, ouvrages, conférence-débat, site didactique sur le coaching et la supervision. Il est chargé d'enseignement à l'université de Paris 2 (Diplôme Universitaire de coaching) et à la CCIP (coaching entrepreneurial).

### Quelles modalités pratiques ?

- Ce parcours est animé en intra-entreprise ; il se déroule sous la forme de 2 journées consécutives.
- Le nombre de participants est limité pour permettre un travail approfondi avec chacun : 6 coachs au maximum avec une expérience de l'accompagnement.
- Pour un travail plus profitable, il est proposé à chacun d'apporter des situations clés d'accompagnement, en individuel ou collectif.
- ART de CHANGER est un organisme de formation habilité par le Ministère de l'Emploi (N° : 1191 05789 91). Une convention simplifiée est établie pour chaque formation.