

# LE COACHING

RÉF : KI4.1023



**Copyright © Tous droits réservés**



**Tous droits réservés. Toute reproduction, même partielle, par quelque procédé que ce soit, est interdite sans autorisation préalable. Une copie par photographie, film, bande magnétique ou autre, constitue une contrefaçon passible des peines prévues par la loi sur la protection des droits d'auteur.**

# Sommaire

*Page*

La méthode KORÉVA .....	3
<b>1<sup>ère</sup> partie – Les données de base .....</b>	<b>4</b>
<b>I. Les techniques d’approche de la personnalité .....</b>	<b>5</b>
1. La graphologie .....	6
a) Qu’est-ce que la graphologie ? .....	6
b) Comment faire ? .....	8
2. La caractérologie.....	21
a) Qu’est-ce que la caractérologie ? .....	21
b) Comment faire ? .....	22
3. La morphopsychologie.....	25
a) Qu’est-ce que la morphopsychologie ? .....	25
b) Comment faire ? .....	28
4. Les tests psychométriques.....	38
À retenir.....	42
<b>S’ENTRAÎNER .....</b>	<b>43</b>
<b>II. L’analyse transactionnelle.....</b>	<b>51</b>
1. Les états du Moi.....	52
2. Les transactions.....	54
3. Les positions de vie.....	55
4. Les jeux psychologiques .....	56
5. Le scénario .....	57
À retenir.....	59
<b>S’ENTRAÎNER .....</b>	<b>61</b>
<b>III. La PNL : Programmation Neuro-Linguistique .....</b>	<b>68</b>
1. Qu’est-ce que la PNL .....	68
2. Les 4 piliers de la PNL.....	70
3. Les présuppositions de la PNL .....	71
4. La PNL et le coaching.....	73
À retenir.....	75
<b>S’ENTRAÎNER .....</b>	<b>77</b>

<b>2<sup>e</sup> partie - Les fondamentaux du coaching et de la communication interpersonnelle .....</b>	<b>84</b>
<b>I. L'écoute active, l'empathie .....</b>	<b>85</b>
1. Les niveaux d'écoute .....	85
2. La reformulation .....	86
3. L'empathie .....	86
4. La communication non verbale.....	87
5. La voix .....	87
6. Le silence .....	88
7. Le langage .....	88
À retenir.....	89
<b>S'ENTRAÎNER .....</b>	<b>90</b>
<b>II. Devenir coach pour autrui .....</b>	<b>95</b>
1. Sur le plan personnel.....	95
2. Sur le plan professionnel.....	98
3. Votre première séance de coaching .....	103
À retenir.....	108
<b>S'ENTRAÎNER .....</b>	<b>109</b>
Bibliographie .....	117
<b>3<sup>e</sup> partie – RÉALISER.....</b>	<b>119</b>

# La méthode KORÉVA

*Ce module sur les techniques du coaching est divisé en trois parties :*

## **1<sup>ère</sup> partie : les données de base**

Elle comprend les données de base à bien connaître. Il est indispensable de les assimiler avant d'aborder la deuxième partie.

## **2<sup>e</sup> partie : Les fondamentaux du coaching et de la communication interpersonnelle**

Deux axes sont étudiés :

↳ L'écoute, l'empathie,

↳ Le devenir Coach

## **3<sup>e</sup> partie : Devoir à envoyer à la correction.**

Un travail personnel est à envoyer à l'école pour correction.

Le devoir sera corrigé et noté par votre professeur qui, pour vous accompagner le mieux possible, justifiera son évaluation par des remarques argumentées. Un corrigé-type vous sera également envoyé. Vous devrez alors étudier attentivement la correction ainsi que les remarques personnelles de votre professeur.

Afin d'éviter tout retard dans l'acheminement postal, veuillez à bien affranchir votre devoir en fonction du poids de l'enveloppe.

***Bonne réussite !***



# *1<sup>ère</sup> partie*

## **DONNÉES DE BASE**

## I. Les techniques d'approche de la personnalité

Dans cette partie du cours, nous aborderons **différentes techniques d'approche de la personnalité**.

Ces techniques permettent **d'explorer et de comprendre les caractéristiques et les traits qui composent la personnalité d'un individu**. Elles fournissent des **outils précieux** pour les coachs afin de mieux cerner leurs clients et d'adapter leur approche en conséquence.



Adobe stock

Nous avons à notre disposition un large éventail d'outils pour apprendre à connaître et comprendre les autres.

Parmi ces outils, nous allons en présenter quelques-uns avec lesquels vous pouvez déjà être plus ou moins familiarisés : à vous de sélectionner la ou les techniques que vous préférez.

Les approches étudiées dans cette partie comprennent la graphologie, la caractérologie, la morphopsychologie et les tests psychométriques. Chacune de ces approches offre une perspective unique sur la personnalité humaine et permet d'identifier des éléments clés pour une meilleure compréhension de soi et des autres.

Aucune n'est « meilleure » qu'une autre, elles sont toutes complémentaires et, bien utilisées, nous fournissent des résultats voisins sur la personnalité observée.

En tant que coach, il est essentiel de connaître et de comprendre ces différentes techniques d'approche afin d'enrichir notre pratique et d'adapter nos interventions en fonction des besoins spécifiques de nos clients.

**Certaines de ces techniques demandent des formations complémentaires.** Il est important de les maîtriser avant de les utiliser.

## 1. La graphologie



Adobe stock

### *a) Qu'est-ce que la graphologie ?*

La graphologie est une méthode qui consiste à **analyser l'écriture manuscrite d'une personne afin de déduire des caractéristiques de sa personnalité**. Elle repose sur le principe que **l'écriture reflète certains aspects de la psychologie individuelle**.

Outre ses applications dans le champ professionnel, en tant que technique de compréhension d'une personnalité par rapport à une fonction, l'analyse graphologique permet donc d'appréhender une personnalité.

L'écriture est un langage, au même titre que les paroles, les gestes et mimiques. C'est un mode de communication entre les hommes : elle permet de rendre visible la pensée, de la fixer, de l'exprimer et de la transmettre.

Mais, au-delà des signes graphiques appris, conventionnels, chaque personne imprime sa trace personnelle, unique, à l'intention d'une autre personne.



Dans le geste graphique cohabitent le désir conscient et le désir inconscient : c'est pourquoi nous ne maîtrisons pas totalement notre écriture, même quand nous cherchons à la déguiser.

L'écriture, **unique**, évolue tout au long de la vie, en même temps que la personnalité, en fonction de notre vécu. Elle est vivante et changeante, représentative du siècle dans lequel nous vivons, de notre culture et de ses modes, mais aussi de notre histoire personnelle.

L'écriture, quel que soit son esthétisme, nous appartient en propre, c'est une part de nous. C'est pourquoi l'analyse graphologique fait souvent peur : et si le (la) graphologue découvrirait que je ne suis pas aussi bien que je veux le paraître ? et que va-t-il (elle) penser de mes lettres mal formées, de mes lignes descendantes, de mes paragraphes fantaisistes ?

Instinctivement, la plupart d'entre nous cherchons à faire bonne impression, à donner une bonne image de nous ; nous attachons de l'importance à la forme, voire nous « en rajoutons » (par des petits détails, des ornements, des traits plus appuyés) croyant ainsi mieux impressionner l'autre.

**L'écriture va alors nous renseigner sur l'importance du paraître** (le Moi social) chez le scripteur mais, **pour appréhender sa personnalité profonde** (son Moi intime), **le (la) graphologue va devoir se pencher sur d'autres aspects du tracé** : le mouvement de l'écriture qui suit les mouvements de l'âme, l'aisance du geste, l'appui du trait (l'énergie vitale)... autant de critères qui échappent à notre vigilance.

La graphologie est donc une approche intéressante de la personnalité, de soi, mais aussi de celle des autres, de nos proches, de nos amis, que nous pensons souvent bien connaître mais qui dévoilent parfois, au travers de leur écriture, une tout autre facette... nos collaborateurs professionnels... avec qui les relations ne sont pas toujours au beau fixe, sans qu'on comprenne pourquoi...

Elle n'est certes pas une **science exacte** qui va nous livrer des réponses toutes faites mais une science humaine, au carrefour de la psychomotricité, de la psychologie et de la psychanalyse.

L'acte d'écrire, commandé par le cerveau, centre de nos émotions, suit la manifestation de nos humeurs et, de ce fait, devient expressif de nous-même.

La graphologie, en constante évolution elle aussi, pour s'adapter aux nouveaux types d'organisations sociales et aux changements de mentalités de la société moderne, subsiste malgré ses détracteurs car elle parle de l'homme tout en le respectant dans son individualité.

**Jamais elle ne juge ni ne fige les choses, elle est le fruit d'une observation et d'un constat, à un moment donné.**

***b) Comment faire ?***

Observer attentivement l'écriture, s'en imprégner et essayer de définir une impression d'ensemble comme s'il s'agissait d'une peinture, ou toute autre œuvre d'art. Ce regard particulier donne une première idée (agréable ou non) sur l'auteur de l'« œuvre » : est-ce un graphisme vivant, aisé, fluide... ou au contraire pesant, monotone, contraint, fragile... ?

On peut, ensuite, faire une analyse plus approfondie à partir des critères définis par Crepieux-Jamin<sup>1</sup> :

- 1. L'ordonnance** qui nous donne des indications sur la gestion de l'espace et de l'environnement, la présentation individuelle du scripteur et ses caractéristiques intellectuelles ;

On va alors observer les marges, les paragraphes, l'espacement entre les mots et entre les lignes.

- *Les paragraphes sont-ils bien espacés ? (Peu, trop...)*
- *Les espaces entre les mots, entre les lignes, sont-ils grands ? Petits ?*

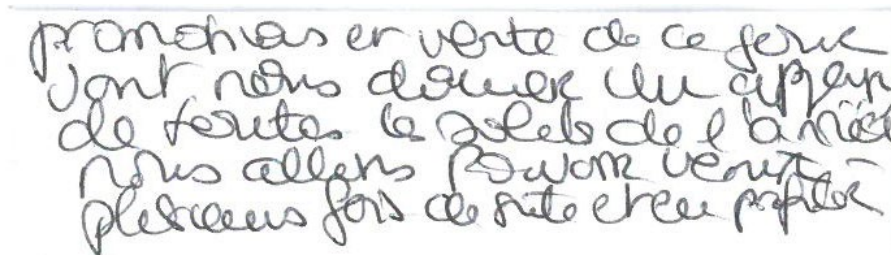
Une page aérée reflète le désir de se faire comprendre alors qu'une page condensée traduit le bavardage, l'impulsivité...

Le noir qui domine dans la page, écriture compacte => envahissante, qui laisse peu de place à l'autre.

---

<sup>1</sup> Graphologue renommé, ayant développé plusieurs critères graphologiques pour analyser l'écriture manuscrite et en déduire des caractéristiques de la personnalité d'un individu.

### Exemple écriture :



Le respect des marges (à gauche, à droite, en bas, en haut) marque le désir de se conformer aux règles établies, le respect de la hiérarchie et des conventions.

Une grande marge à gauche indique le sens des initiatives, le goût de l'innovation, l'autonomie, le désir de se détacher par rapport à son passé alors qu'une petite marge à gauche est un signe de timidité, de crainte de l'avenir, d'attachement au passé, de besoin de sécurité.

Une grande marge à droite signe un manque de dynamisme ou une peur de l'avenir alors qu'une petite marge à droite traduit le sens des initiatives ou le grand besoin de contacts.

Il est important de prendre en considération aussi l'enveloppe qui accompagne une lettre, de voir la disposition de l'adresse (*plutôt en haut, en bas, à gauche, à droite*), de vérifier la conformité ou non au texte de la lettre.

De même qu'on accordera une place particulière à l'examen de la signature, qui représente la personnalité sociale, le support de l'image que le sujet veut donner. Elle n'est pas spontanée, contrairement au reste de la graphie.

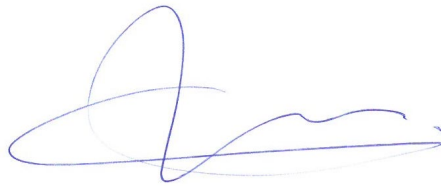
- *Est-elle semblable au texte ? Lisible ? Loin du texte ?*

### Quelques interprétations de la signature :

- Soulignée => Volonté d'affirmation.

## LE COACHING

- Étalée => Grande confiance en soi, extraversion.



- Simple et lisible => Souci d'efficacité, authenticité.
- Petite => Timidité, manque de confiance en soi, introversion.



- Descendante => Manque d'ambition, découragement, fatigue.



- Loin du texte => Volonté d'indépendance.

**La signature ne doit jamais être interprétée seule.**

**2. La forme des lettres** qui illustre le personnage social, le comportement extérieur et le mode de pensée.

- *Suis-je plutôt naturel(le), spontané(e), direct(e), simple ?*
- *Ou bien guindé(e), compliqué(e), rigide... ?*
- Une forme simple (c'est-à-dire sans complications, rajouts ou fioritures sur les majuscules) => Simplicité de cœur et d'esprit, franchise, authenticité.

## LE COACHING

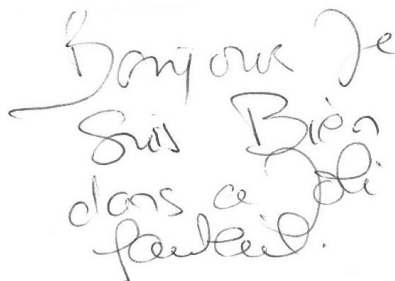
- Une forme compliquée => Esprit vaniteux, artificiel, manque d'authenticité.

*Maudane Je ne peux  
de vous dire que je  
suis plutôt d'accord.*

- Une forme originale (avec des formes personnelles) => Esprit inventif, harmonie.
- Une forme calligraphique (reproduction exacte du modèle enseigné) => Sérieux, esprit conventionnel, consciencieux, exigence, attachement à un certain formalisme.
- Une forme simplifiée (dépouillée, avec des formes bâtonnées, des boucles supprimées, des majuscules typographiques) => Intelligence, initiative, recherche d'efficacité, concision, personnalité évolutive.
- Une forme anguleuse (avec des traits droits et des angles à la place des courbes) => Énergie, dureté, intransigeance, combativité, courage.
- Une forme arrondie => Affectivité, diplomatie, douceur, insouciance.
- Une forme jointoyée (ovales verrouillés, nœuds) => indépendance, dissimulation, méfiance, égoïsme.
- Une forme en guirlande (u à la place des n) => Réceptivité, douceur, souplesse, adaptation.
- Une forme en arcade (exagération des courbes supérieures, n et m bien marquées) => Besoin de distance, de protection, prudence, fierté, contrôle.
- Une tendance au fil (les lettres se réduisent comme un fil jusqu'à devenir illisibles) => Esprit ingénieux, souplesse intellectuelle ou impatience, fuite, rejet des responsabilités, difficulté d'engagement.

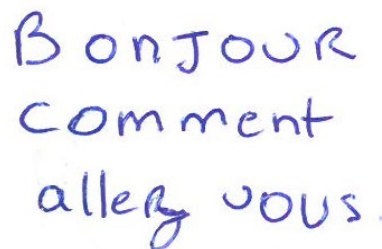
## LE COACHING

- Une forme recherchée (complications volontaires, fantaisie) => Vanité, pédanterie, désir d'attirer l'attention.
- Une forme en coups de fouet (traits lancés ou prolongés avec vivacité, signature avec paraphes) => Autorité, susceptibilité, colère.
- Des harpons (petits crochets descendants à la fin des mots ou de certaines lettres) => Entêtement, méfiance, esprit critique.
- Une forme gonflée, dilatée (exagération des boucles, des oves) => Insouciance, bavardage, besoin de chaleur, de contact, imagination artistique.



Bonjour Je  
suis Bien  
dans ce rôle  
facile.

- En script (lettres disjointes, sans finale, en caractères d'imprimerie) => Contrôle de soi, adaptabilité freinée, souci de rigueur, écriture masque.



BONJOUR  
comment  
allez vous.

**3. La dimension** qui exprime la place que l'on s'autorise à prendre, la manière dont on se considère dans la société, ses aspirations, sa confiance en soi.

La taille des lettres révèle donc des informations sur le degré d'expression et de sociabilité d'une personne.

La hauteur des lettres (partie située dans la zone médiane) témoigne de l'importance que se donne le scripteur alors que leur largeur indique la place qu'il se donne dans la vie et dans la société.

## LE COACHING

- Une écriture grande (plus de 3 mm 1/2) => Besoin d'expansion, désir de liberté d'action, grande confiance en soi, voire exubérance.
- Une écriture petite (moins de 2 mm) => Vitalité réduite, sentiment de soi interiorisé ou important travail de la pensée (concentration, attention, mémoire), voire fatigue, ou myopie (problème de vision).
- Une écriture surélevée (certains éléments graphiques m, n, u, partie supérieure des g, p, j, q, y, s, d plus hauts que la normale ou bien majuscules (ou signature) plus hautes que le texte, barres des t survolant la hampe) => Vif amour-propre, susceptibilité, ambition.
- Une écriture prolongée en haut => Quête d'idéal, utopie, illusion, aspiration éthique ou exaltation.
- Une écriture prolongée en bas => Besoin d'activité, sensualité (réceptif aux sensations), obstination, ténacité, sens pratique.
- Une écriture prolongée en haut et en bas => Différence entre vouloir et pouvoir, difficultés à s'accepter, conflits intérieurs, insatisfaction.

d'abréces -- mais ph  
d'ai trouvé bien - et  
à tout ce qu'en lui r  
Nous vous renouvelons  
en espérant vous revoir et  
de cette année 2001

- Une écriture basse (hampes et jambages courts) => Esprit clair, concentré ou (si écriture grande) subjectivité, esprit de captation.
- Une écriture grossissante (fin de mot ou de ligne) => Spontanéité, enthousiasme, désir de séduction, besoin d'avoir raison à tout prix ou naïveté.

- Une écriture gladiolée (le contraire = de plus en plus petite) => Esprit sensible, perspicace, habile, critique, diplomatie, voir ruse.
- Une écriture étrécie (plus haute que large) => Introversion, contrainte, pudeur, méfiance.
- Une écriture étalée (lettres plus larges à la base) => Besoin exagéré d'expansion, de contacts.
- Une écriture dilatée (amplifiée dans tous les mouvements, les lettres, les mots, les lignes) => Grand amour de la vie, besoin de communication très fort.

**4. La direction ou alignement (direction des lignes) qui traduit les humeurs et états d'âme :**

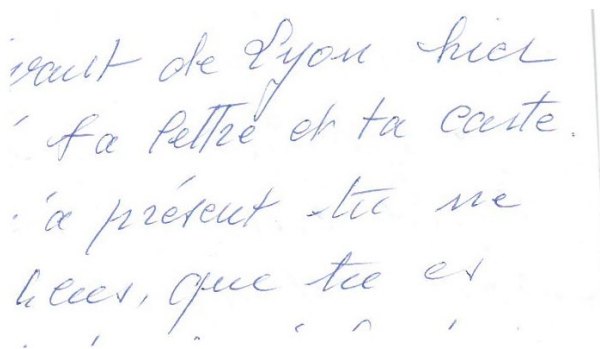
- Une écriture horizontale => Humeur égale, sérénité, stabilité.
- Une écriture montante => Enthousiasme, optimisme, ambition.
- Une écriture grimpante => Nervosité, exaltation.
- Une écriture descendante => Pessimisme, découragement, fatigue.
- Une écriture plongeante => Abattement, manque de sens prévisionnel.
- Une écriture sinueuse => Émotivité, diplomatie, souplesse.
- Une écriture rigide (tracée au cordeau) => Rigidité, droiture.
- Une écriture convexe (la ligne monte puis redescend) => Élan non soutenu, découragement.
- Une écriture concave (la ligne descend puis remonte) => Énergie qui se reprend après un moment de fatigue.
- Une écriture chevauchante (mots ou groupes de mots qui montent ou descendent) en montant => Effort sans cesse renouvelé pour retrouver son énergie, en descendant => Effort pour lutter contre le découragement.



### 5. L'inclinaison (des lettres) qui exprime le degré de sensibilité, l'affectivité.

L'inclinaison des lettres fait référence à l'angle de l'écriture par rapport à la ligne de base.

- Une écriture verticale (= droite) => La raison domine le cœur. Faible émotivité (apparente ou non), auto-contrôle.
- Une écriture redressée (qui se redresse par moments) => Efforts de contrôle de soi.
- Une écriture inclinée (penchée vers la droite) => Extraversion, spontanéité, activité, ardeur, réceptivité, manque d'indépendance.



- Une écriture renversée => Opposition, insatisfaction, prudence, réserve, contrôle.
- Une écriture inégale d'inclinaison => Conflit, irrésolution, influençabilité.

### 6. Le mouvement général de l'écriture (direction du tracé)

- Une écriture progressive ou dextrogyre (qui tend vers la droite) => Esprit vif, ouvert, élan, altruisme.
- Une écriture régressive ou sinistrogyre (retours à gauche fréquents et inutiles) => Introversion, égoïsme, individualisme, frein à l'élan et à l'initiative.

---

## LE COACHING

---

- Une écriture tirillée (changements de direction fréquents) => inconfort, insatisfaction, énergie mal régulée, difficulté à faire des choix.
- Une écriture élancée (certaines lettres vont vers le haut : d, v, t) => Aspiration, idéalisme, mysticisme exalté, orgueil ou manque de discernement.
- Une écriture retenue (arrêts subits, coups de frein, finales brèves) => Retenue, réserve, prudence.

**7. La vitesse** qui exprime le rythme de vie, la rapidité d'action et de réaction.

La vitesse d'écriture peut donc donner des indications sur le tempérament d'une personne.

- Une écriture lente (moins de 100 lettres/minute) => Contrôle de soi, réserve, patience.
- Une écriture posée (130 lettres/minute) => Calme, prudence, indécision, inactivité.
- Une écriture accélérée (150 lettres/minute) => Dynamisme, activité, adaptation.
- Une écriture rapide (180 lettres/minute) => Pensée rapide, habile, inventive, intelligence vive.
- Une écriture précipitée (200 lettres/minute) => Côté passionnel, brio, pensée et imagination hâtives.

**8. La continuité (degré de liaison)** qui indique les capacités du sujet pour mener à bien une action, la suite dans les idées.

- Une écriture liée (groupes de 4 à 6 lettres bien marqués sans levée de plume) => Raisonnement logique, suivi, persévérance dans l'action, adaptation, bonne assimilation.
- Une écriture hyperliée (plusieurs mots liés entre eux par les finales ou par un trait libre) => Excès de logique, sectarisme, goût du paradoxe, euphorie, entêtement, obstination.

Bonjour comment  
allez vous je suis  
d'accord pour venir

- Une écriture juxtaposée (ou disjointe : lettres séparées les unes des autres à l'intérieur des mots) => Rupture du Moi vers le Toi, besoin d'indépendance à tous les niveaux, pensée originale, intuition, esprit analytique, besoin d'observer.

quelle heure  
est-il ?  
heure d'avance  
A bientôt

- Une écriture en script (disjointe + lettres d'imprimerie) => Désir de clarté, grand contrôle de soi, écriture de technicien, dessinateur, projecteur.

Bonjour  
comment  
allez vous.

- Une écriture groupée (lettres liées par petits groupes, intermédiaire entre liée et juxtaposée) => Sensibilité, capacité à faire varier pensées, actes, adaptation.

## LE COACHING

- Une écriture saccadée (lettres reliées par un geste tendu, mal maîtrisé, heurté) => Prudence, émotivité importante, sensibilité, dominante nerveuse.
- Une écriture combinée (formes liées, simplifiées, astucieusement agencées entre elles) => Esprit indépendant et original, imaginatif, intuition.

Je n'es pas  
vare pour  
vous demander

- Une écriture retouchée (corrigée par-dessus) => Scrupules, hésitations, nervosité.

**9. La pression (appui et tension du trait)** qui reflète le dynamisme, la vitalité, l'affirmation de soi, la profondeur de la personnalité.

Ce critère évalue la force d'appui exercée sur le support lors de l'écriture.

- Une écriture appuyée (la pression peut se sentir en passant la main sur le papier au dos de l'écrit) => Forte affectivité, désir d'imposer sa marque, fortes convictions, recherche de pouvoir, sujet qui s'investit.
- Une écriture légère (peu appuyée) => Finesse, réceptivité, hypersensibilité, inquiétude.
- Une écriture ferme (trait net, décidé, plus ou moins appuyé) => Bonne vitalité, volonté.
- Une écriture nourrie (trait bien ancré, pas forcément d'appui) => Bon équilibre, confiance, autonomie.

Je te souhaite  
bonheur et j'espère  
surprise pour l'année

## LE COACHING

- Une écriture en relief (contraste entre les pleins et les déliés) => Pensée claire, intelligente, énergie contrôlée.
- Une écriture nette (contours du trait sans bavure) => Bon équilibre vital, maîtrise des émotions, désir de se protéger, prises de position résolues, introversion.

plat malgré les  
un coin foiraille  
les clients avec  
sacs, cutters, lire  
1000F plus de

- Une écriture pâteuse (appui sans relief, un peu lourd, bords qui bavent) => Réaction sensorielle à la vie, influençabilité, fusion avec le milieu ambiant, extraversion, besoin des autres.

la région est fort  
coûte à voir et  
le soleil était

- Une écriture boueuse (trop pâteuse, engorgement du tracé qui avance mal) => Esprit peu clair, forte susceptibilité, anxiété.
- Une écriture pochée (avec des noircissements dans les oves, c'est-à-dire les a, les o, les d, les g, ou bien les e) => Inquiétude, anxiété, insatisfaction affective, culpabilité.

vacances. les Îles Soudaises et j'ai  
détachées et nous avons eu beaucoup  
de regret de les quitter  
Nous n'avons essayé qu'un seul  
coup de vent, mais il a beaucoup

## LE COACHING

---

- Une écriture sèche (trait la fois grêle et tranchant) => Inconfort affectif, vive susceptibilité, parfois prises de positions abruptes.

Il est important de toujours interpréter un signe en fonction d'un ensemble (du contexte graphique) et de toujours rester humble et vigilant(e) !

Ne jamais émettre de jugement de valeur : la graphologie est une « science humaine », avec les limites de l'humain et les conclusions que nous tirons d'une approche graphologique ne sont que des **tendances sur la personnalité observée**.

Chaque individu est un être unique, en constante évolution, libre de ses choix de vie. **Un signe graphique ne va pas donner un trait de personnalité**. Il faut rester prudent(e) dans vos interprétations.

Utiliser la graphologie en coaching va vous permettre de mieux connaître le coaché et surtout de lui faire prendre conscience de ses atouts et ressources pour une meilleure confiance en lui.

**La graphologie n'est pas une science exacte, soyez prudent(e) en l'utilisant.**

## 2. La caractérologie



Adobe stock

### *a) Qu'est-ce que la caractérologie ?*

Parallèlement à la graphologie, la plus connue, il existe une autre technique d'approche de la personnalité : la caractérologie.

La caractérologie est une discipline qui **étudie les types de caractères et les traits de personnalité**. Elle vise à comprendre les différences individuelles dans les comportements, les motivations et les modes de fonctionnement psychologiques. La caractérologie repose sur l'idée que **chaque individu possède une combinaison unique de traits de personnalité qui influence sa façon d'interagir avec le monde qui l'entoure**.

**L'objectif principal de la caractérologie est de classer et de décrire les types de caractères en fonction de traits psychologiques dominants.** Ces traits peuvent inclure des dimensions telles que l'extraversion/introversion, l'ouverture d'esprit, la stabilité émotionnelle, la dominance, la sociabilité, l'affirmation de soi, entre autres.

La caractérologie s'appuie sur des théories psychologiques et des approches de classification qui permettent de regrouper les individus en catégories ou en profils basés sur des caractéristiques communes. Parmi les approches les plus connues en caractérologie, on trouve le modèle des traits de personnalité, qui propose des dimensions spécifiques pour décrire les différences individuelles.

**Il est important de noter que la caractérologie ne cherche pas à réduire la personnalité d'un individu à un seul type ou à une classification rigide.** Au contraire, elle reconnaît la complexité et la diversité des caractères humains, tout en fournissant des outils pour mieux comprendre et appréhender les variations dans les comportements et les motivations.

En coaching, la caractérologie peut être utilisée pour mieux comprendre les clients, leurs préférences, leurs forces et leurs faiblesses, afin de personnaliser les approches et les interventions en fonction de leurs besoins spécifiques.

Elle peut également aider les coachs à mieux se connaître eux-mêmes et à comprendre leurs propres styles et préférences en tant que professionnels de l'accompagnement.

### ***b) Comment faire ?***

La caractérologie est basée sur différentes approches et méthodes, et il n'y a pas un créateur unique de cette discipline.

Plusieurs chercheurs et psychologues ont contribué à son développement au fil du temps. Parmi les principaux contributeurs figurent Wilhelm Wundt, Gordon Allport, Raymond Cattell et Hans Eysenck, qui ont proposé des modèles et des théories de la personnalité influents.

La méthode de base en caractérologie implique généralement les étapes suivantes :

- **Collecte de données** : Pour commencer, des données sont collectées sur le sujet, généralement à l'aide de questionnaires, d'entretiens ou d'observations. Ces données peuvent inclure des informations sur les comportements, les réactions, les préférences et les traits de personnalité manifestés par le sujet.
- **Analyse des traits** : Les données collectées sont ensuite analysées pour identifier les traits de personnalité pertinents. Cela peut se faire en utilisant des outils de mesure spécifiques, tels que des questionnaires de personnalité ou des inventaires de traits.



## LE COACHING

---

- **Classification et typologie** : Une fois les traits identifiés, le sujet peut être classé dans une typologie ou un système de classification basé sur les traits spécifiques présents. Cette typologie peut comprendre des catégories ou des profils qui décrivent les caractéristiques dominantes de la personnalité.
- **Interprétation et application** : Enfin, les résultats de l'analyse sont interprétés pour fournir des informations sur la personnalité du sujet. Ces informations peuvent être utilisées pour mieux comprendre le fonctionnement psychologique du sujet, ses préférences, ses forces et ses faiblesses, et pour éclairer les interventions et les approches de coaching adaptées.

Le questionnaire de Gaston Berger, connu sous le nom de "Test des 18 questions", est un outil utilisé en caractérologie pour évaluer les traits de personnalité d'un individu. Il a été développé par Gaston Berger, un philosophe et psychologue français, dans les années 1950.

**Le test des 18 questions** s'inspire des travaux du psychologue français René Le Senne, qui a élaboré une typologie de la personnalité basée sur des dimensions telles que l'énergie, la sensibilité, l'intellectualité et l'équilibre.

Le questionnaire se compose de 18 questions courtes, chacune portant sur un aspect spécifique de la personnalité. Les questions sont formulées de manière à amener le répondant à se positionner sur une échelle de préférence ou de comportement, allant de "Oui" à "Non".

Une fois que le questionnaire est rempli, les réponses sont analysées pour déterminer les tendances dominantes dans les différents domaines de la personnalité. Par exemple, cela peut inclure des aspects tels que l'introversion/extraversion, la stabilité émotionnelle, l'ouverture d'esprit, l'impulsivité, etc.

Le questionnaire de Gaston Berger vise à fournir une évaluation rapide et générale des traits de personnalité d'un individu. Cependant, il est important de noter que les résultats ne doivent pas être considérés comme définitifs ou exhaustifs, car ils sont basés sur les réponses subjectives du répondant et peuvent être influencés par différents facteurs.

---

## LE COACHING

---

Le test des 18 questions a été largement utilisé dans le domaine de la caractérologie, notamment en France, et il a contribué à la compréhension des dimensions de la personnalité et à l'élaboration de différentes typologies et classifications. Cependant, il convient de noter qu'il existe de nombreux autres questionnaires et tests de personnalité plus complets et validés scientifiquement qui sont utilisés dans le domaine de la psychologie contemporaine.

Les trois facteurs fondamentaux, selon la théorie de Le Senne, sont :

- L'Émotivité, c'est-à-dire les manifestations des mouvements de la sensibilité d'une personne,
- L'Activité, c'est-à-dire la mesure de son aptitude à agir,
- Le Retentissement (Primarité ou Secondarité) des émotions dans son psychisme.

Ils se combinent entre eux, d'où l'émergence de huit grands types caractérologiques :

*Les Émotifs :*

- Le Colérique ou Émotif – Actif – Primaire
- Le Passionné ou Émotif – Actif – Secondaire
- Le Nerveux ou Émotif – non Actif – Primaire
- Le Sentimental ou Émotif – non Actif – Secondaire

*Les non Émotifs :*

- Le Sanguin ou non Émotif – Actif – Primaire
- Le Flegmatique ou non Émotif – Actif – Secondaire
- L'Amorphe ou non Émotif – non Actif – Primaire
- L'Apathique ou non Émotif – non Actif - Secondaire

S'y ajoutent d'autres facteurs complémentaires, qui permettent d'affiner le portrait : la Polarité (Mars ou Vénus), l'Avidité, les Intérêts Sensoriels, la Passion Intellectuelle, la Tendresse.

**Il est important de souligner que la caractérologie est une discipline complexe et qu'il existe différentes approches et théories qui peuvent être utilisées.**

Chaque approche peut avoir ses propres méthodes spécifiques et son propre système de classification. Il est donc essentiel d'approfondir l'étude de ces approches spécifiques pour utiliser la caractérologie de manière appropriée et éthique.

### 3. La morphopsychologie



Adobe stock

#### *a) Qu'est-ce que la morphopsychologie ?*

Cette autre science humaine, dénommée ainsi par un médecin, Louis Corman<sup>2</sup> en 1947, a pour but d'établir des rapports entre l'apparence physique (du visage notamment) et le caractère d'un individu. Issue de la rencontre entre la biologie et la psychologie, elle ne se réfère à aucune typologie même si elle peut en utiliser ou s'y confronter, car sa démarche est originale.

La morphopsychologie est une **discipline qui étudie la personnalité d'un individu à travers l'observation et l'analyse des traits physiques et des caractéristiques du visage**. Elle se base sur l'idée que la morphologie du visage peut révéler des informations sur les traits de caractère, le comportement et les motivations d'une personne.

La morphopsychologie repose sur l'idée que **la structure du visage, la forme du crâne, les proportions, les traits du visage (yeux, nez, bouche, etc.) ainsi que les expressions faciales peuvent refléter des aspects de la personnalité et de la psychologie d'un individu**.

Par exemple, certaines caractéristiques faciales peuvent être associées à l'ouverture d'esprit, à la sociabilité, à l'intelligence, à la créativité, à la force de caractère, etc.

<sup>2</sup> Médecin Français né le 18 février 1911 à Liège, en Belgique, et est décédé le 20 janvier 1995 à Paris, en France. Il a étudié la médecine et s'est spécialisé en neurologie et en psychiatrie. Il a été professeur à la Faculté de médecine de Paris et a exercé en tant que neurologue à l'Hôpital de la Salpêtrière. Il est principalement connu pour ses contributions dans le domaine de la neurologie et de la psychiatrie.

La méthode de la morphopsychologie s'appuie sur l'observation attentive et la classification des différentes caractéristiques du visage, en les reliant à des traits de personnalité spécifiques. Cela peut inclure l'analyse de la forme du front, des sourcils, des yeux, du nez, de la bouche, de la mâchoire, des pommettes, etc.

**Il est important de noter que la morphopsychologie est une discipline controversée et sujette à interprétation subjective.**

Les résultats de cette analyse peuvent varier en fonction des pratiquants et il n'y a pas de consensus scientifique clair sur sa validité et sa fiabilité. Les résultats de la morphopsychologie ne doivent donc pas être considérés comme des évaluations définitives de la personnalité d'un individu, mais plutôt comme des éléments d'information supplémentaires à prendre en compte avec prudence.

La morphopsychologie peut être utilisée dans différents domaines, tels que la psychologie, le coaching, la sélection de personnel, les enquêtes criminelles, mais **il est important de l'appliquer avec rigueur et de la considérer comme un outil complémentaire plutôt qu'un moyen d'établir des jugements définitifs.**

À partir de l'observation d'un visage, qui est un monde à lui tout seul et qui renvoie au reste du corps, au Conscient, à l'Inconscient et à l'Intelligence, le morphopsychologue établit des parallélismes entre le physique et le psychique.

Son intérêt, c'est qu'elle est une école de réalisme et de tolérance : elle permet de voir et d'accepter les gens tels qu'ils sont et non tels qu'on voudrait qu'ils soient.

Dès le premier coup d'œil, on a la possibilité de savoir « comment s'y prendre » avec les personnes que l'on rencontre et trouver un canal de communication approprié. L'observation morphopsychologique permet de déduire logiquement et avec bon sens de l'ensemble des traits du visage, la « traduction » psychologique, c'est-à-dire la personnalité et le caractère de la personne.

Cette « entrée en relation » aide non seulement à avoir des rapports humains plus simples et plus réalistes, mais aussi à mieux comprendre ses proches, à mieux éduquer ses enfants, à avoir des rapports professionnels plus productifs et coopérants en limitant ses demandes à ce qui est possible et surtout en permettant aux richesses et ressources de chacun de s'exprimer de façon complémentaire au sein d'une équipe.

« Lire » le visage de la personne qui se trouve en face de nous est à la fois facile, amusant et instructif. De toute façon, sans le savoir, nous pratiquons constamment la morphopsychologie car, dès que nous rencontrons quelqu'un pour la première fois, nous apprécions, de manière subconsciente, son caractère en se fondant sur les traits de son visage. Il nous paraît « sympathique » ou « distant », « fatigué » ou « plein d'entrain ». C'est un procédé intuitif et spontané qui nous aide à décider en qui avoir confiance, avec qui travailler, passer un moment lors d'une réception, voire entamer une idylle !

Que ce soit à titre professionnel ou en société, nous avons rarement le temps de faire plus ample connaissance avant de prendre des décisions importantes. Pouvoir interpréter les traits du visage permet donc d'anticiper le comportement d'un inconnu en fonction de son caractère, mais aussi d'adapter sa propre attitude pour se présenter sous son meilleur jour. Apprendre à se connaître soi-même, identifier ses propres ressources et compétences.

L'un des principaux avantages de la morphopsychologie est qu'elle permet d'aller au-delà de la seule esthétique (« quel beau visage ! » comme on dirait « quelle belle écriture ! ») pour aborder le visage en tant qu'expression du caractère et de mieux connaître ce dernier, souvent occulté, chez les autres.

***La morphopsychologie est donc un outil intéressant dans la vie courante. Elle permet :***

- ***De mieux comprendre autrui mais aussi de mieux se cerner soi-même***

Le manque de compréhension est à l'origine de bien des conflits humains. Mieux on connaît quelqu'un, mieux on en comprendra ses actes. On peut être en désaccord, mais apprécier les motivations de l'autre avec justesse contribue à élaborer une stratégie menant à la solution. Ainsi, une personne au visage ovale préférera exposer ses préoccupations alors qu'une personne au visage triangulaire appréciera d'entrer d'emblée dans le vif du sujet.

- ***D'avoir plus de confiance en soi dans les rapports sociaux***

Même les sujets les plus sûrs d'eux peuvent appréhender la rencontre d'un visage non familier. Lorsque l'on possède quelques notions, l'appréciation rapide du caractère facilite cette rencontre.

Ainsi, les possesseurs de petits yeux sont sensibles au style de communication direct, aiment les conversations sans arrière-pensées et passent vite d'un sujet à un autre alors que ceux dotés de grands yeux préfèrent les discussions à bâtons rompus, sur des sujets variés et sont susceptibles de faire preuve d'imagination et de créativité.

**- *D'améliorer une relation***

Selon que l'on recherche quelqu'un d'extraverti qui apprécie le risque ou bien au contraire quelqu'un qui aime l'harmonie, l'intimité et la franchise, on ne « choisira » pas le même partenaire et les principales caractéristiques apparaissent sur le visage : par exemple un visage plutôt dilaté, avec des pommettes hautes, une grande bouche pour le premier cas, et au contraire, un visage plutôt rétracté avec des vestibules sensoriels plus discrets pour le second cas.

**- *De mieux déceler les aptitudes et le caractère d'un enfant***

Tant que les enfants ne parlent pas, il est difficile en effet de comprendre ce qu'ils ressentent ou d'interpréter leurs besoins particuliers. Grâce à la morphopsychologie, cela devient possible.

***b) Comment faire ?***

Avant de chercher à lire le visage des autres, il est conseillé de commencer par son propre visage en l'examinant dans une glace :

1. Quelle est la forme de mon visage (rond, ovale, carré, triangulaire, hexagonal) ? La structure osseuse plutôt étroite et allongée, ou arrondie ? Les chairs plutôt fermes ou molles ?
2. Quelle est la zone la plus développée ? (zone supérieure = cérébrale ? zone médiane = zone affective ? zone inférieure = zone instinctive ?)
3. Les vestibules sensoriels (yeux, nez, bouche) sont-ils grands ou petits ? Ouverts ou fermés ?
4. Y a-t-il symétrie entre la droite et la gauche ?

## LE COACHING

5. Comment est le front (haut/bas, carré, ridé, plat/bombé, petit et incliné vers l'arrière) ? Comment sont les cheveux ?
6. Comment sont les yeux (grands/petits, globuleux, enfoncés, écartés/rapprochés) ?
7. Comment sont les joues (creuses, charnues) ?
8. Comment est le nez (petit, grand, fin, charnu, aplati, épaté, pincé...) ? Les narines grandes et dilatées ou petites ?
9. Comment est la bouche (petite, grande, charnue, mince, entrouverte, avec des rides autour, des plis verticaux profonds) ?
10. Comment est le menton (large et carré, étroit, arrondi, proéminent, fuyant) ? Comment sont les mâchoires ?
11. Comment sont les oreilles (petites, grandes, implantées - haut, bas, quelle zone domine - aplaties, décollées, aux lobes pointus) ?

**Je vais ensuite essayer de faire le portrait de personnes de mon entourage,** selon cette même méthode, puis essayer de réaliser un portrait rapide.

Voici un résumé des quelques étapes générales à suivre :

- **Observation du visage** : Observez attentivement les traits du visage de la personne que vous étudiez. Analysez les différentes caractéristiques du visage, telles que la forme du front, des sourcils, des yeux, du nez, de la bouche, de la mâchoire, etc. Notez les particularités et les proportions de chaque trait.
- **Classification des traits** : Classez les traits du visage en différentes catégories ou caractéristiques morphologiques. Par exemple, vous pouvez classer les formes du front en différents types (large, étroit, bombé, etc.), les types de nez (aquilin, retroussé, etc.), ou les formes des yeux (ronds, en amande, etc.). La classification peut varier en fonction de l'école de morphopsychologie que vous suivez.

- **Interprétation** : À partir des observations et de la classification des traits, procédez à l'interprétation en reliant les caractéristiques du visage à des traits de personnalité. Par exemple, certaines formes de front peuvent être associées à l'intelligence, certaines formes de nez peuvent être liées à la détermination, etc. Cependant, gardez à l'esprit que l'interprétation doit être prudente et éviter les jugements hâtifs.
- **Contexte et complémentarité** : Tenez compte du contexte global de la personne étudiée, y compris son histoire de vie, son comportement, ses expressions faciales et ses informations supplémentaires sur sa personnalité. La morphopsychologie ne doit pas être utilisée de manière isolée, mais plutôt comme un outil complémentaire aux autres méthodes d'évaluation psychologique.

### Cinq concepts de base sont à retenir :

1. **La loi de Dilatation/Rétraction** découverte par le Dr Claude Sigaud<sup>3</sup> et qui constitue la base du système de Louis Corman :

Selon la théorie du Dr Claude Sigaud, lorsqu'une personne est confrontée à une **situation difficile ou menaçante**, son corps réagit en se contractant (rétraction) pour se protéger. Cela se manifeste par une diminution de la respiration, une tension musculaire accrue et une sensation de repli sur soi. Cette réaction de contraction est une réponse automatique du système nerveux sympathique, qui est activé en cas de stress.

En revanche, lorsque la situation stressante ou traumatisante se termine ou lorsque la personne se sent en sécurité, le corps peut passer d'un état de contraction à un état de détente et d'expansion (dilatation). La respiration devient plus profonde, les muscles se relâchent et la personne peut retrouver un sentiment de calme et de bien-être.

*« Tout organisme vivant (cellule, plante, animal) qui se trouve dans un milieu favorable se développe et se dilate. Et inversement, dans un environnement défavorable, il se protège et se rétracte. C'est une respiration, une adaptation du vivant, où alternent ces deux phases aussi nécessaires l'une que l'autre. »*

<sup>3</sup> Médecin et psychothérapeute français spécialisé en psychosomatique et en thérapie psychocorporelle.



**Le dilaté** est un extraverti infatigable, ouvert, spontané qui s'intéresse à tout, qui a besoin de l'autre et de limites, qui recherche surtout les plaisirs et la facilité ; ses défauts : l'avidité, la dépendance, le conformisme et un côté superficiel.

**Le rétracté** est un introverti hypersensible, rigoureux, critique, idéaliste, assez froid qui s'intéresse avant tout à sa vie intérieure, à ses idées, qui a besoin de solitude, de recul et de temps, qui privilégie ce qui dure et ce qui est personnel ; ses défauts : la méfiance, la rigidité, voire une certaine dureté.

**Le mixte dilaté/rétracté** a une attitude équilibrée ! Il s'intéresse un peu à tout, a besoin des autres pour communiquer mais aussi de solitude pour réfléchir selon les circonstances, il recherche autant le plaisir que la justice, autant la joie que la rigueur et autant le confort que la loi. Il est un peu difficile à cerner, à comprendre ou à « stabiliser » (son point faible). Du genre éclectique, opportuniste, il peut être caméléon !

La loi de Dilatation/Rétraction met en évidence cette alternance naturelle entre les phases de contraction et de détente du corps en réponse aux situations stressantes. Elle souligne l'importance d'identifier et de libérer les tensions accumulées dans le corps pour favoriser un équilibre psychocorporel et une résilience face au stress.

Cette notion est utilisée dans le cadre de la thérapie psychocorporelle, où l'accent est mis sur l'exploration et la libération des tensions corporelles, la prise de conscience des sensations et des émotions, ainsi que le développement de techniques de relaxation et de régulation du stress. L'objectif est de favoriser une meilleure intégration entre le corps et l'esprit, et de soutenir le processus de guérison et de transformation personnelle.

**La vie est un équilibre instable qui se construit en permanence.**

## 2. La loi de concentration/réactivité

La concentration est un **alliage de dilatation et de rétraction** : le cadre (la structure osseuse) est dilaté (large) mais les récepteurs (ou vestibules) sensoriels (yeux, nez, bouche) sont rétractés (= petits, en retrait et « concentrés » au milieu du visage).

Selon Louis Corman, pionnier de la morphopsychologie, "**Le concentré** est un « terrien » qui s'intéresse à son univers (son clan) et ses biens ; il a besoin de sécurité et d'appartenance, il est travailleur, concret et organisé mais plutôt lent et souvent têtu !" (Corman, 1995, p. 78).

Au contraire, **le réagissant** présente un cadre rétracté (= allongé, mince) mais des récepteurs sensoriels dilatés (grands, ouverts et à fleur de peau).

Lui est plutôt un « citadin » qui s'intéresse à la nouveauté, a besoin de changement, de stress, il aime s'amuser, profiter de la vie, il aime séduire. Assez superficiel et opportuniste, il risque de se disperser.

**Le mixte Concentré/Réagissant** s'intéresse aussi bien à son univers qu'au monde extérieur. Il a besoin à la fois de sécurité et de liberté, d'appartenance et d'indépendance, ce qui n'est pas facile à vivre : c'est un être ambivalent, méfiant, possessif et frivole.

### 3. La loi de rétraction latérale/rétraction frontale

Il s'agit du **degré d'inclinaison du profil**.

Selon Louis Corman, "**Le rétracté latéral (RL)** est incliné, en diagonale, aérodynamique avec souvent une mâchoire en avant et un petit front. C'est comme s'il avait été pris dans un étau sur les côtés, ce qui a projeté en avant son front, son nez, son menton. C'est un fonceur dynamique, autonome qui s'intéresse à tout ce qui bouge et évolue, qui a besoin de liberté, d'espace, de vitesse, qui a tendance à se précipiter (ou à fuir), d'où ses défauts : l'instabilité, l'immaturité." (Corman, 1995, p. 84).

**Le rétracté frontal (RF)** est presque vertical, redressé, avec souvent un grand front. C'est comme s'il avait pris un choc en pleine face !

Très contrôlé, plein de sang-froid, il s'intéresse aux faits, aux chiffres, à l'argent. Il a besoin de stabilité, de temps, de sécurité. Ses défauts sont la froideur, la lenteur et la méfiance.

**Le mixte RL/RF** est à la fois dynamique et stable, il jongle comme il peut entre l'accélérateur et le frein, selon les circonstances. Il cherche l'excitation et le danger mais a peur de perdre, d'échouer et de souffrir, d'où les périodes d'action et de réflexion.

#### 4. La loi de tonicité/atonie

La tonicité se manifeste dans le visage par des formes plutôt anguleuses, carrées, compactes et des récepteurs sensoriels droits ou montants.

Selon Louis Corman, « **Le tonique** est un décideur, volontaire, combatif qui aime les difficultés, les obstacles, recherche surtout le pouvoir (sous toutes ses formes). Ses défauts sont une certaine agressivité, de l'égoïsme ou de la rigidité. » (Corman, 1995, p. 90)

**L'atonie**, à l'inverse, se manifeste par des formes plutôt arrondies (ovales), voire molles et des récepteurs sensoriels arrondis et tombants. L'atone est un être altruiste, gentil, à l'écoute qui privilégie la tranquillité, l'harmonie, la facilité. Ses défauts sont une certaine indécision, la crainte.

**Le mixte tonique/atone** est à la fois volontaire et souple : recherchant à la fois les difficultés et la tranquillité, il a peur de s'affirmer ou bien s'affirme de façon brutale.

#### 5. Les trois étages du visage

De même qu'en graphologie on **considère trois zones d'écriture**, le visage se décompose en trois parties :

- **La zone supérieure ou zone cérébrale**, qui englobe le front, des sourcils à la racine des cheveux,
- **La zone médiane ou zone affective et relationnelle** qui part du nez et va jusqu'aux sourcils,
- **La zone inférieure ou zone instinctive** qui comprend toute la mâchoire jusqu'à la base du nez.

La zone dominante est la plus dilatée (développée en volume) et la plus tonique.

Lorsque la zone dominante est la zone cérébrale, le sujet s'intéresse avant tout aux idées, aux techniques, il veut comprendre, vérifier, il aime l'ordre, la clarté, rationalise beaucoup, d'où ses défauts : l'orgueil et souvent un certain dogmatisme.

Lorsque la zone dominante est la zone médiane, le sujet accorde la priorité aux relations avec les autres (hommes, animaux), il aime communiquer, échanger, partager, est tolérant. Son défaut principal : une certaine dépendance.

Lorsque la zone dominante est la zone instinctive, le sujet s'intéresse à son corps, à tout ce qui est concret, matériel, il est plein de vitalité, cultive un certain épicurisme. Ses défauts : l'avidité et l'égoïsme.

Lorsqu'aucune zone n'est dominante (les trois étages équilibrés), le sujet est ouvert à tous, recherche surtout la diversité, est polyvalent, adaptable. Ses défauts peuvent être l'indécision, l'attentisme, le manque de passion mais c'est quelqu'un de plutôt équilibré.

**Il est fréquent de voir deux étages dominants** : dans ce cas-là, la personne bénéficie des caractéristiques propres à chacun de ces étages.

### Les cinq critères complémentaires à prendre en compte

- **Le modelé** qui est l'enveloppe du cadre, indépendamment de la forme du visage (dilatée ou rétractée, atone ou tonique...).

Il peut être charnu, anguleux, plat, « rétracté bossué » :

Selon Louis Corman, "le **modelé charnu** est souple, chaleureux, positif : soucieux d'harmonie et de paix, diplomate, réceptif, il aime les échanges, les sollicitations. Ses défauts : la dépendance, la mollesse." (Corman, 1995, p. 98).

**Le modelé plat** est neutre, calme, tranquille : soucieux d'objectivité, il cherche le juste milieu en tout, est prudent, a besoin de preuves et de temps.

Ses défauts : la froideur et la distance.

**Le modelé anguleux** est méfiant et critique : il a besoin d'être reconnu et accepté, il recherche la vérité, voire la confrontation, il peut se montrer agressif, voire dur.

**Le modelé rétracté bossué**, c'est-à-dire fait de creux et de bosses, a tendance à se passionner et à rechercher les extrêmes. Il n'aime pas composer, a besoin de défis, d'adversaires, d'obstacles et de causes à défendre. Ses défauts : la violence, l'extrémisme, la témérité ou la marginalité.

- **Le degré de dissymétrie**

Le bébé est presque toujours bien symétrique mais au fur et à mesure de son évolution et de sa latéralisation, un côté va se développer plus que l'autre. Ainsi, dès l'enfance nous sommes droitiers ou gauchers de la main mais aussi du reste. Nous avons tous un œil directeur, nous mangeons avec une demi-mâchoire, respirons avec une narine, prenons appui sur une jambe et non sur l'autre...**au fil des années, cette dissymétrie localisée se développe et peut envahir tout le visage.**

**Le symétrique** est équilibré : il s'intéresse en général un peu à tout, mais sans passion, il aime le confort, la sécurité, la stabilité. Ses défauts : l'indécision, l'attentisme ou le conformisme.

**Le dissymétrique** est tendu : c'est un passionné qui aime le défi, le risque, le stress. C'est l'homme du tout ou rien, il refuse les compromis. Ses défauts : l'instabilité et l'extrémisme.

- **La polarité féminité/masculinité**

**La féminité** est un alliage de dilatation (cadre et surtout récepteurs), d'atonie et de rétraction frontale avec une dominante affective (zone médiane). Le féminin privilégie la vie en général, l'amour, la relation, l'altruisme, la gentillesse. Il a besoin d'aimer, d'aider, de protéger. Ses défauts : la passivité, la soumission.

**La masculinité** est un alliage de rétraction (cadre et surtout récepteurs), de tonicité et de rétraction latérale avec une dominante cérébrale et/ou instinctive. Le masculin privilégie l'efficacité, le savoir et le pouvoir. Il aime l'argent, le sport, la technique, l'action, la compétition. Ses défauts : l'égoïsme, l'agressivité.

Nous sommes psychologiquement bisexuels avec une prédominance, féminine chez 70 % des femmes et masculine chez 70 % des hommes !

- **Le degré de maturité**

La maturité relative du visage (par rapport à l'âge réel de la personne) se voit dans les rides, les zones différenciées, le degré de tonus et l'expression. Il suffit de se rappeler du visage du bébé, bien lisse, rond et simple en comparaison au visage du vieillard, plus creusé, nuancé, voire « cabossé » !

**Le visage juvénile** est ouvert et simple : frais, plein de vitalité et de joie de vivre, il recherche l'expérience et la sagesse. Ses défauts : l'immaturité et une certaine naïveté.

**Le visage mûr** est fatigué et complexe : après s'être battu dans la vie, il a maintenant besoin de repos et de tranquillité. Lucide, il veut transmettre son expérience. Ses défauts : la méfiance, la désillusion.

- **L'expression du visage**

Elle **exprime le degré d'épanouissement de la personne et se voit dans le regard et le sourire.**

Cette expression peut être gaie, joyeuse, tranquille, neutre, triste ou agressive. Elle change d'un jour à l'autre, d'un moment à l'autre mais il existe une expression de base.

**L'épanoui**, très bien dans sa peau, s'intéresse à tout ce qui vit et vibre, il a besoin d'exprimer sa joie, de la partager. Optimiste, décontracté, il aime réussir et trouver des solutions. Il est plutôt pragmatique. Ses défauts : l'insouciance, la naïveté.

**Le peu épanoui** cherche avant tout à se protéger. Il a du mal à se contenter de ce qu'il a, c'est un éternel frustré. Très critique, il va rechercher surtout la faille (par rapport à la norme !), l'erreur, les dysfonctionnements. Perfectionniste, précis, hyperlucide et méfiant, c'est un être malheureux. Ses défauts : le pessimisme, le négativisme.

### **Les trois clés du portrait**

- Voir la dominante, c'est-à-dire l'ensemble des traits caractéristiques** (les plus saillants) du visage en repérant les formes les plus remarquables, puis voir les sous-dominantes.
- Voir le(s) conflit(s), c'est-à-dire tout ce qui s'oppose,**
  - Soit directement (par exemple : dilatation et rétraction, rétraction latérale et rétraction frontale, tonicité et atonie... entre le cadre et les récepteurs, entre le cadre et le modelé, entre les récepteurs et l'expression du visage, entre la face et le profil),

## LE COACHING

---

- Soit indirectement (si on le déduit des formes repérées) : ex : finesse et lourdeur, affectivité et froideur, dépendance et indépendance, sensibilité et contrôle...
- c) **Voir le(s) détail(s) significatif(s)** : c'est la chose la plus facile à repérer : ex : des oreilles très décollées, un long nez, un œil qui chavire, des rides d'un seul côté du visage...

**Faire une synthèse de tout cela, c'est avoir une synthèse de la personnalité.**

Mais attention ! La morphopsychologie n'est pas une "science exacte", juste un outil pour vous aider à mieux vous connaître et aussi à mieux connaître les autres. Si vous l'utilisez lors d'une séance de coaching, vous devez demander l'autorisation avant de fixer la personne et toujours expliquer l'utilité de cette méthode.

Il est important de noter que la morphopsychologie est une approche controversée et non validée scientifiquement. Les résultats de la morphopsychologie peuvent varier en fonction de l'interprétation subjective de l'observateur. Par conséquent, il est crucial d'exercer une prudence et une objectivité lors de l'utilisation de cette méthode, et de ne pas tirer de conclusions définitives uniquement sur la base de l'observation morphopsychologique.

#### 4. Les tests psychométriques



Adobe stock

Les questionnaires sont **administrés uniquement par des personnes certifiées**.

Dans le coaching, les tests psychométriques (questionnaires mesurant la personnalité) peuvent apporter un **éclairage sur la personnalité du coaché** pour un meilleur développement personnel et aider à identifier des atouts et ressources.

Les test psychotechniques donnent un **aperçu des capacités cognitives** et indique le potentiel d'une personne. Ces tests ont pour vocation d'évaluer au mieux les capacités intellectuelles, la logique et le raisonnement souvent utilisés pour l'orientation et la sélection professionnelles.

- Le MBTI est certainement le test le plus connu, cependant il en existe une large palette. Le **MBTI** (Myers-Briggs Type Indicator) a été développé au début des années 60. Il a été fondé d'après des travaux de Carl Jung<sup>4</sup>.

Il met en évidence un panel de **seize profils**, caractérisés par leurs lettres (INTP, INTJ...) ou par leurs intitulés : le chercheur, l'organisateur, l'entrepreneur, l'inventeur, l'idéaliste, le psychologue, le conseiller, l'animateur, l'artisan, l'administrateur, le promoteur, le manager, l'artiste, le protecteur, l'acteur, le bon vivant.

<sup>4</sup> Psychiatre et psychanalyste suisse, né le 26 juillet 1875 à Kesswil en Suisse et décédé le 6 juin 1961 à Küsnacht, près de Zurich. Il est connu pour être le fondateur de la psychologie analytique, également appelée psychologie des profondeurs.



## LE COACHING

- Le **DISC**, qui est issu des travaux du psychologue américain William Marston<sup>5</sup>, met en exergue **4 types de comportements** associés chacun à une couleur :

- Dominant
- Influent
- Stable
- Conforme

Ce test est souvent utilisé par les entreprises car il est simple et concret et permet à titre individuel de comprendre ses propres attitudes ou celles de son entourage pour une meilleure adaptation, et mieux travailler ou vivre ensemble.

Ce test est largement utilisé par les entreprises pour comprendre les attitudes individuelles et faciliter l'adaptation et la collaboration entre les membres d'une équipe\*.

- Le **RIASEC** est un modèle théorique élaboré par le psychologue et chercheur américain John Holland dans les années 70.

C'est l'acronyme des **6 types de personnalité** définis par Holland :

- Réaliste (aime gérer les choses tangibles et bricoler)
  - Investigateur (aime aborder les choses selon une problématique)
  - Artistique (adore créer)
  - Social (aime le sens de la communauté)
  - Entreprenant (aime l'action)
  - Conventionnel (désire respecter les normes et les règles)
- **Process com** est une méthode créée par Taibi Kahler, élève d'Éric Berne (père de l'analyse transactionnelle) pour la sélection des équipes de la Nasa.

Ce modèle mentionne que **chaque individu n'a pas qu'une seule personnalité, mais un mix de ces 6 personnalités.**

<sup>5</sup> Psychologue américain né le 9 mai 1893 à Saugus, Massachusetts, et décédé le 2 mai 1947 à Rye, New York. Il est principalement connu pour son travail dans les domaines de la psychologie et de la bande dessinée, ainsi que pour l'invention du détecteur de mensonges.

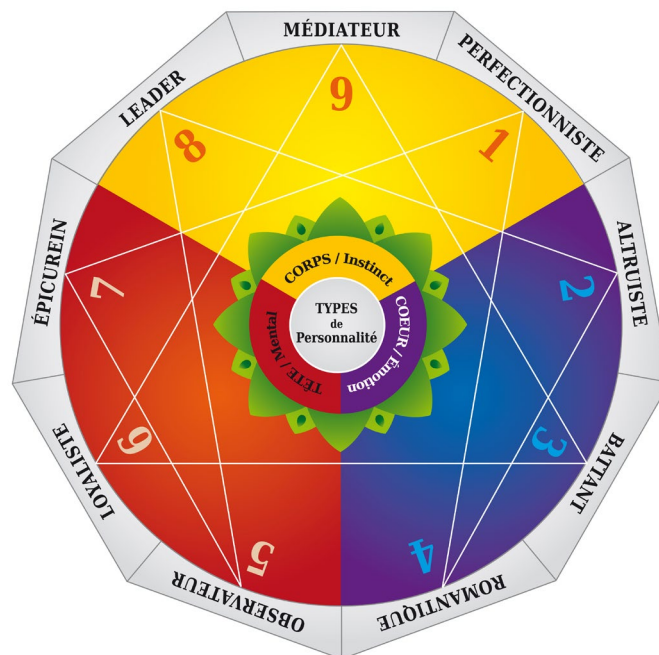
## LE COACHING

Ces personnalités se structurent en pyramide avec :

- Une base : la personnalité privilégiée acquise dans l'enfance.
- Les 5 autres personnalités que nous développons plus ou moins tout au long de notre vie.

Les différentes personnalités sont les suivantes :

- Persévérant : les valeurs
  - Rebelle : la spontanéité
  - Empathique : la compassion et la chaleur humaine
  - Travaillomane : la logique
  - Promoteur : le goût du risque
  - Rêveur : le calme introspectif
- L'**ennéagramme** est qu'à lui un modèle qui daterait de l'époque des savants babyloniens (2500 ans avant JC). Selon le centre d'étude de l'Ennéagramme, « *l'Ennéagramme est un système d'étude de la personnalité fondé sur 9 comportements de la nature humaine. Cette typologie s'appuie sur un diagramme, sous forme d'une étoile à 9 branches, d'où son nom.* »



Adobe stock

## LE COACHING

---

Chaque nombre correspond à un ennéatype, soit un profil avec des traits propres :

- 1 : Le perfectionniste
- 2 : L'altruiste
- 3 : Le battant
- 4 : Le romantique
- 5 : L'observateur
- 6 : Le loyal
- 7 : L'épicurien
- 8 : Le protecteur
- 9 : Le médiateur

**À retenir*****Les techniques d'approche de la personnalité***

Ces techniques **permettent d'explorer et de comprendre les caractéristiques et les traits qui composent la personnalité d'un individu**. Elles fournissent des outils précieux pour les coachs afin de mieux cerner leurs clients et d'adapter leur approche en conséquence.

**La morphopsychologie**

Méthode qui se concentre sur l'analyse des traits du visage et de leur signification en relation avec la personnalité.

**La caractérologie**

Méthode qui étudie les types de caractères et cherche à comprendre les différences individuelles en termes de traits de personnalité.

**La graphologie**

Méthode qui consiste à analyser l'écriture manuscrite d'une personne afin de déduire des caractéristiques de sa personnalité.

**Les tests psychométriques**

Méthode qui consiste en une batterie d'épreuves standardisées visant à mesurer et à évaluer les différentes dimensions de la personnalité.

# S'ENTRAÎNER

## Questions

Voici une série de questions d'entraînement dont vous trouverez la **correction dans les pages suivantes**. Elles vous permettront de vérifier votre compréhension des notions abordées précédemment et de réaliser plus sereinement, par la suite, le devoir de synthèse qui sera noté par votre professeur.

N'hésitez pas à **compléter vos réponses grâce à des recherches personnelles**.

*Répondez bien à toutes les questions avant de vous référer aux réponses proposées. Pour les questions à choix multiples, plusieurs réponses peuvent être cochées.*

*Si vos réponses sont correctes, vous pouvez passer à la suite, dans le cas contraire, nous vous invitons à revoir la partie du cours concernée et à comprendre la correction.*

1. Qu'est-ce que la graphologie ?

.....

.....

.....

.....

.....

2. Qu'est-ce que la signature représente dans l'analyse graphologique ?

.....

.....

.....

.....

.....

## LE COACHING

---

3. Quelles sont les étapes de base de la méthode utilisée en caractérologie ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Quels sont les trois facteurs fondamentaux selon la théorie de Le Senne et comment se combinent-ils pour former les huit grands types caractérologiques ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. Qu'est-ce que la morphopsychologie et quel est son objectif principal ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## LE COACHING

---

6. Quels sont les différents traits physiques et caractéristiques du visage étudiés en morphopsychologie ?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

7. Quels sont les avantages des tests psychométriques dans le coaching et le développement personnel ?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

8. Qui est l'auteur du modèle théorique RIASEC et quels sont les six types de personnalité qu'il définit ?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....



<b>Correction</b>
-------------------

**1. Qu'est-ce que la graphologie ?**

La graphologie est une méthode d'analyse de l'écriture manuscrite qui vise à dévoiler des caractéristiques de la personnalité d'un individu à travers ses traits graphiques et son style d'écriture.

**2. Qu'est-ce que la signature représente dans l'analyse graphologique ?**

Dans l'analyse graphologique, la signature représente un élément essentiel. Elle est considérée comme une forme concentrée de l'écriture et est souvent utilisée pour évaluer la manière dont une personne se présente au monde, sa confiance en soi, son besoin de reconnaissance, etc.

**3. Quelles sont les étapes de base de la méthode utilisée en caractérologie ?**

Les étapes de base de la méthode utilisée en caractérologie sont les suivantes :

- Observation minutieuse des comportements et des réactions d'une personne dans différentes situations.
- Analyse des motivations et des valeurs qui sous-tendent ces comportements.
- Classification des traits de caractère en fonction des motivations dominantes.
- Établissement d'un profil caractérologique qui décrit les traits de personnalité et les motivations principales d'un individu.

#### **4. Quels sont les trois facteurs fondamentaux selon la théorie de Le Senne et comment se combinent-ils pour former les huit grands types caractérologiques ?**

Selon la théorie de Le Senne, les trois facteurs fondamentaux de la personnalité sont :

- L'affectivité : qui représente la sensibilité émotionnelle d'une personne.
- L'intellectualité : qui concerne les capacités intellectuelles et la manière de traiter l'information.
- La conation : qui se rapporte à la volonté, la motivation et l'orientation des actions.

Ces trois facteurs se combinent pour former les huit grands types caractérologiques suivants : dominateur, influent, stabilisant, conformiste, réservé, intuitif, passionné et apathique.

#### **5. Qu'est-ce que la morphopsychologie et quel est son objectif principal ?**

La morphopsychologie est une méthode d'analyse qui étudie les traits physiques du visage d'une personne pour en déduire des caractéristiques de sa personnalité et de son comportement. Son objectif principal est de comprendre les liens entre l'apparence physique et les traits psychologiques d'un individu.

#### **6. Quels sont les différents traits physiques et caractéristiques du visage étudiés en morphopsychologie ?**

En morphopsychologie, différents traits physiques et caractéristiques du visage sont étudiés, tels que la forme du visage, la structure osseuse, la morphologie des yeux, du nez, de la bouche, des oreilles, etc.

L'observation de ces éléments permet de déduire des informations sur les tendances comportementales, les aptitudes et les réactions émotionnelles d'une personne.

### **7. Quels sont les avantages des tests psychométriques dans le coaching et le développement personnel ?**

Les avantages des tests psychométriques dans le coaching et le développement personnel sont les suivants :

- Ils fournissent des informations objectives sur les traits de personnalité, les compétences et les aptitudes d'un individu.
- Ils offrent une base solide pour l'identification des forces et des faiblesses personnelles, permettant ainsi une meilleure connaissance de soi.
- Ils peuvent aider à orienter les choix de carrière en mettant en évidence les domaines où une personne est le plus susceptible de s'épanouir.
- Ils facilitent la compréhension des dynamiques interpersonnelles et aident à améliorer les relations avec les autres en identifiant les différences de personnalité.

### **8. Qui est l'auteur du modèle théorique RIASEC et quels sont les six types de personnalité qu'il définit ?**

Le modèle théorique RIASEC a été développé par le psychologue et chercheur américain John Holland. Il définit six types de personnalité qui sont les suivants :

- **Réaliste** : Cette personnalité se caractérise par une préférence pour les activités pratiques, concrètes et physiques. Les individus réalistes aiment travailler avec leurs mains et sont souvent orientés vers des domaines techniques ou manuels.
- **Investigateur** : Les personnes ayant une personnalité de type investigateur ont une inclination pour les activités intellectuelles, analytiques et de recherche. Elles sont curieuses et aiment explorer des problèmes complexes pour trouver des solutions.
- **Artistique** : Les individus avec une personnalité artistique sont créatifs, expressifs et sensibles à l'esthétique. Ils ont une affinité

## LE COACHING

---

pour les domaines artistiques tels que la musique, les arts visuels, la littérature ou le théâtre.

- **Social** : Les personnes ayant une personnalité sociale sont orientées vers les relations humaines et ont une forte empathie. Elles sont à l'aise dans des rôles d'aide, de soutien et de collaboration, et se préoccupent du bien-être des autres.
- **Entreprenant** : Cette personnalité se caractérise par un fort désir d'action, de leadership et de prise de risque. Les individus entreprenants ont une attitude audacieuse et cherchent à atteindre des objectifs ambitieux, souvent dans des domaines compétitifs.
- **Conventionnel** : Les individus de personnalité conventionnelle sont structurés, organisés et attachés au respect des normes et des règles. Ils excellent dans des domaines tels que la gestion de l'information, la tenue de dossiers et l'organisation de processus.

Ces six types de personnalité définis par le modèle RIASEC sont utilisés pour explorer les intérêts professionnels, orienter les choix de carrière et faciliter la compréhension des préférences et des aptitudes individuelles dans le domaine professionnel.

## II. L'analyse transactionnelle



L'analyse transactionnelle (AT) est une **théorie psychologique et un modèle de psychothérapie développés par Éric Berne<sup>6</sup> dans les années 1950**. L'AT propose une compréhension de la personnalité, des relations interpersonnelles et des processus de communication.

L'analyse transactionnelle est avant tout une philosophie, selon laquelle **toute personne a une valeur positive en tant qu'être humain**.

Elle considère en effet que chaque individu est autonome et responsable. Élaborée à partir d'une expérience clinique, elle s'attache au développement personnel que ce soit de façon individuelle, ou collective, familiale. Elle peut donc s'appliquer avec profit aussi bien dans la vie de tous les jours qu'au sein des entreprises ou autres institutions.

L'AT a été largement appliquée dans les domaines de la psychothérapie, du coaching, de la psychologie organisationnelle et de l'éducation. Elle a également influencé d'autres approches thérapeutiques et de développement personnel.

Dans l'analyse transactionnelle, **il existe un contrat** qui est un accord explicite entre les personnes impliquées dans une interaction. Il définit les attentes, les objectifs et les limites de la relation. Les contrats peuvent être formels ou informels et contribuent à clarifier les transactions et les rôles de chacun.

<sup>6</sup> Psychiatre et psychothérapeute canadien d'origine américaine. Il est surtout connu comme le fondateur de l'analyse transactionnelle (AT), une approche psychologique qui vise à comprendre les interactions sociales et les processus de communication.

L'établissement de contrats clairs favorise une communication ouverte et facilite la coopération entre les individus. Cela permet également de définir les responsabilités de chacun et de s'assurer que les besoins de toutes les parties sont pris en compte.

**Le script de vie** de son côté fait référence aux schémas de comportement et de pensée qui se développent dès l'enfance et qui influencent la manière dont une personne vit sa vie. Ces scripts sont souvent inconscients et déterminent les choix, les attitudes et les expériences d'une personne.

Le script de vie peut être positif ou limitant. Un script positif est basé sur des croyances et des valeurs saines qui favorisent l'épanouissement personnel et les relations positives. En revanche, un script limitant est basé sur des croyances négatives et des schémas de comportement qui entravent le développement personnel.

L'analyse transactionnelle vise à aider les individus à prendre conscience de leur script de vie, à remettre en question les schémas limitants et à créer un nouveau script plus positif et en accord avec leurs objectifs et leurs valeurs.

Cet outil utilise plusieurs grilles :

### **1. Les États du Moi**

Selon Éric Berne, chaque personne a la faculté de réagir en fonction de ce qu'elle a appris et de son système de valeurs, ou des informations dont elle dispose, ou bien encore de ses sentiments et de ses envies.

Il a regroupé ces systèmes d'attitudes en trois parties distinctes, **les trois États du Moi** qu'il a baptisés :

- **LE PARENT** ou P qui se divise en Parent Normatif et Parent Nourricier ;
- **L'ADULTE** ou A ;
- **L'ENFANT** ou E qui se divise en Enfant Adapté Soumis, Enfant Adapté Rebelle, Enfant Créateur (petit professeur) et Enfant Spontané (ou Libre).

Chaque État du Moi étant un système cohérent d'enregistrements de pensées, sentiments et sensations, lié aux différentes étapes de développement d'une personne ou d'un groupe, et qui détermine un système correspondant de comportements observables.

**Par exemple :**

- a) **Le Parent Normatif autoritaire**, moralisateur, approuve, désapprouve, interdit, permet, juge, pose donc des limites protectrices mais peut être répressif et dévalorisant,
- b) **Le Parent Nourricier ou Bienveillant** « bonne pâte » qui prend en charge, soutient, console, s'inquiète ou s'enthousiasme, encourage ou compatit, aime, protège et surtout permet, mais peut être étouffant et surprotecteur,
- c) **L'Adulte rationnel**, neutre, logique qui cherche à comprendre, sélectionne, enregistre, rappelle les faits, permet à la personne d'évoluer mais ne doit pas être exclusif ou mal fonctionner,
- d) **L'Enfant Adapté Soumis**, ou « enfant modèle », timide qui veut bien faire, qui tend à « s'incliner » devant les faits et les personnes est utile pour vivre en société mais enclin à la soumission, la dépendance, l'indécision,
- e) **L'Enfant Adapté Rebelle**, boudeur, contestataire et critique tend à s'opposer à tout, a des chances de devenir autonome mais est trop dans la provocation et la destruction,
- f) **L'Enfant Spontané et Créateur**, naturel, libre, curieux, affectif, réagit immédiatement, aime ou n'aime pas, s'intéresse ou s'ennuie : il est très créatif, intuitif, source d'énergie et de plaisir mais un peu « sauvage ».

**À chaque instant, une personne pense, sent et agit dans l'un ou l'autre de ses états du moi.**

**Le P correspond au domaine de l'APPRIS** => normatif, les règles, l'expérience, les valeurs...

**Le A correspond au domaine du PENSÉ** => objectif, les informations tirées de la réalité, les processus, les méthodes, les moyens...

**Le E correspond au domaine du SENTI =>** affectif, les besoins et émotions spontanés ou conditionnés, la créativité, la motivation...

Une personne est affectivement équilibrée lorsqu'elle est capable d'investir l'état du moi qu'elle a choisi comme le plus adapté à la situation. Mais il arrive qu'un des états du moi prenne le contrôle et la direction des deux autres. L'Adulte peut être envahi par le Parent et/ou l'Enfant. Un, voire deux états du moi, peuvent se trouver exclus.

## **2. Les transactions**

En Analyse Transactionnelle, une transaction est une **unité de communication, c'est-à-dire une unité d'échange bilatéral entre deux états du moi émanant de deux personnes différentes.**

Il existe plusieurs sortes de transactions :

### **a) Les transactions parallèles (ou complémentaires)**

De P à P (« les valeurs de l'éducation se perdent ! » « Vous avez raison, c'est lamentable ! »), de A à A (« quelle heure est-il ? » « 11 h 15 ! »), de E à E (« Génial le dernier Nintendo ! » « Ouais, super-cool ! »).

Elles permettent une communication aisée qui peut se poursuivre indéfiniment.

### **b) Les transactions croisées**

D'un état du moi à un autre état du moi : par exemple de E à P (« Chérie, sais-tu où est ma chemise bleue ? » « Si tu l'avais rangée, tu saurais où elle est ! »).

La communication devient difficile, voire se rompt momentanément car détournée de son objectif initial.

### **c) Les transactions piégées**

Ce sont les transactions « à double fond » qui véhiculent deux messages en même temps de niveau différent.

L'un au niveau social, apparent, explicite : c'est ce qui est dit.

L'autre au niveau psychologique, caché, implicite : ce qui n'est pas dit mais compris.



Ex : Il dit : « j'habite tout près. Nous pourrions monter boire un verre ? » = ce qui est dit.

« J'ai envie d'être seul avec toi » = ce qui est caché.

ELLE répond : « D'accord, j'ai très soif en effet ! » = ce qui est dit.

« Moi aussi, j'en ai très envie ! » = ce qui est caché.

Il y a donc une double transaction : de A à A et de E à E.

#### d) Les transactions tangentielles

Lorsque l'un des interlocuteurs répond à côté du message initial.

Ex : la mère à sa fille : « où étais-tu hier soir ? » la fille : « dis-donc, je suis rentrée beaucoup plus tôt que la dernière fois ! ».

Pour être efficace, une communication doit suivre certaines règles :

- Chacun doit être libre des réponses à donner aux stimuli d'autrui,
- Utiliser le plus souvent possible des transactions parallèles de A à A.

**En coaching, il est important d'accompagner une personne autonome et responsable.**

### 3. Les positions de vie

**Entre 3 et 5 ans, nous adoptons une POSITION DE VIE**, c'est-à-dire une **opinion de nous-mêmes, des autres et de la vie** en général à partir des expériences primitives avec notre entourage, selon que celui-ci a plus ou moins bien répondu aux besoins et émotions de notre Enfant Spontané.

Cette position de vie va déterminer la façon dont nous nous voyons et voyons les autres, dont nous pensons, agissons et nous comportons avec les autres pour obtenir des signes de reconnaissance.

Il existe **4 façons principales de se voir et de voir les autres** et donc quatre positions de vie :

- **OK+/OK+** => je m'accepte et j'accepte l'autre, position gagnant/gagnant, relations harmonieuses, d'égal à égal.
- **OK+/OK-** => je m'accepte tel que je suis mais je ne t'accepte pas tel que tu es, position d'expansion et de domination, mépris, pitié, haine, révolte.

- **OK-/OK+** => je t'accepte tel que tu es, mais je ne m'accepte pas tel que je suis, position de soumission et d'effacement, culpabilité, peur, honte, admiration.
- **OK-/OK-** => je n'accepte ni moi, ni toi, ni rien, position de résignation, d'impuissance, de dépression, tristesse, désespoir, indifférence.

Ces positions de vie se retrouvent dans le monde professionnel d'encadrement.

#### 4. Les jeux psychologiques

Selon Éric Berne, on appelle « jeux psychologiques » « une **série continue de transactions complémentaires piégées progressant vers un dénouement bien défini et prévisible** », lequel consiste en une série de BÉNÉFICES NÉGATIFS, et de sentiments généralement désagréables (dévalorisation de soi ou de l'autre).

Les jeux les plus fréquents sont ceux du « **triangle dramatique** » de S. Karpman : entre un Persécuteur, un Sauveteur et une Victime.

#### Le triangle dramatique de Karpman



**Il y a un appât** (ou amorce) : la victime par exemple cherche un sauveteur.

**Il y a ensuite un point faible** : le message est bien reçu, les sauveteurs répondent à la dévalorisation en proposant des solutions.

**Il y a ensuite réplique** : la victime présente son cas comme insoluble et invite les sauveteurs à poursuivre leur sauvetage.

Puis un coup de théâtre survient : les rôles se redistribuent, les messages cachés se dévoilent. Les sauveteurs deviennent persécuteurs. La victime renforce son rôle de victime avant de devenir à son tour persécuteur.

Suit un moment de confusion et un bénéfice final négatif : les deux sauveteurs se sentent impuissants et la victime confirme que la vie est vraiment dure.

## **5. Le scénario**

Le scénario est, selon Éric Berne, « **un plan de vie continu, formé et décidé dans la petite enfance sous la pression parentale, et qui dirige les comportements d'une personne dans les aspects les plus importants de sa vie.** »

Depuis notre enfance, nous baignons dans une « matrice de scénario », c'est-à-dire un ensemble d'influences, plus ou moins contradictoires.

Ces influences en effet, proviennent du père, de la mère et se présentent comme :

- **Des INJONCTIONS (ou interdictions) et PERMISSIONS**, ou messages, souvent non-verbaux mais très prégnants,
- **Des PRESCRIPTIONS** (ou contre-injonctions), ou messages verbaux, formulés positivement (« fais ceci, sois cela, travaille dur ») mais liés implicitement à des messages négatifs (« n'aie pas de besoins, n'écoute pas tes vrais désirs » ...)
- **Des PROGRAMMES** édictés pour satisfaire injonctions et prescriptions : un parent se pose comme un modèle pour son enfant du même sexe (ex : une maman qui se surmène et s'oublie pour sa famille, un papa qui « se tue » au travail, qui ne parle que de cela)
- **Une DÉCISION** : l'enfant très jeune (vers 5 ans) choisit un type de vie (une façon de se comporter, des croyances, une position de vie...) en intégrant à la fois les influences subies et ses propres besoins et désirs. Le problème c'est que cette décision va le suivre toute sa vie d'adulte, alors que rien ne le justifie.

Si l'on résume **les différents scénarios** (selon Éric Berne), on a trois grands types :

- Le scénario **GAGNANT** : c'est la personne qui remplit tous ses contrats avec lui-même et avec les autres. Il se fixe un objectif, s'engage à l'atteindre, et l'atteint.
- Le scénario **NON-GAGNANT** : il travaille du matin au soir, non pour gagner, mais pour s'en sortir simplement : « au moins, je n'ai pas ou j'ai ou je peux être content de... »
- Le scénario **PERDANT** : c'est le spécialiste de l'auto-sabordage : il ne remplit pas ses contrats « pas de chance », « si j'avais su ou pu », « j'aurais dû ».

L'analyse transactionnelle propose des outils et des concepts qui peuvent être appliqués dans la vie quotidienne pour améliorer les relations interpersonnelles et favoriser le développement personnel. Voici quelques exemples d'application pratique :

- **La prise de conscience des états du Moi** : En observant ses propres réactions et en identifiant dans quel état du Moi on se trouve, on peut mieux comprendre ses motivations, ses besoins et ses comportements. Cela permet de choisir consciemment la réponse la plus adaptée à une situation donnée.
- **L'observation des transactions** : En étant attentif aux transactions et aux jeux psychologiques qui se jouent dans les interactions, on peut développer une communication plus claire et plus authentique. Cela permet d'éviter les pièges des jeux psychologiques et de favoriser des échanges plus constructifs.
- **L'exploration du scénario de vie** : En prenant conscience de son propre scénario de vie et en identifiant les schémas limitants, on peut entreprendre un travail de transformation et de changement personnel. Cela implique de remettre en question les croyances et les comportements qui ne sont plus alignés avec ses objectifs et ses aspirations.

**À partir de ces différents concepts, il est possible d'envisager des changements de comportements, qui vont faciliter la communication interpersonnelle, permettre des relations plus harmonieuses dans le respect des individus.**

## À retenir

### *L'analyse transactionnelle (AT)*

Théorie psychologique et modèle de psychothérapie développés par Éric Berne dans les années 1950 qui propose une compréhension de la personnalité, des relations interpersonnelles et des processus de communication.

### *Les principaux éléments de l'AT*

#### Les états du Moi :

- **Parent** (Normatif et Nourricier) : valeurs, jugements, limites protectrices.
- **Adulte** : rationalité, objectivité, faits.
- **Enfant** (Adapté Soumis, Adapté Rebelle, Créateur, Spontané) : spontanéité, émotions, créativité.

#### Les transactions :

- **Parallèles** : communication fluide, échanges d'informations.
- **Croisées** : communication difficile, déviation de l'objectif initial.
- **Piégées** : messages à double sens, implicites et explicites.

#### Les positions de vie :

- **OK+/OK+** : acceptation de soi et des autres, **relations harmonieuses**.
- **OK+/OK-** : acceptation de soi, rejet des autres, **position de domination**.
- **OK-/OK+** : acceptation des autres, rejet de soi, **position de soumission**.
- **OK-/OK-** : rejet de soi et des autres, **résignation, dépression**.

**Les jeux psychologiques :**

**Série de transactions complémentaires piégées aboutissant à des bénéfices négatifs.**

Exemple : triangle dramatique avec **Persécuteur, Sauveteur et Victime.**

**Le scénario :**

- **Plan de vie formé dans l'enfance, influencé par les parents.**
- **Injonctions, prescriptions, programmes et décision.**
- **Types de scénarios : gagnant, non-gagnant, perdant.**

**L'AT peut être utilisée en psychothérapie, coaching, psychologie organisationnelle et éducation pour faciliter la communication, les relations interpersonnelles et le développement personnel.**

# S'ENTRAÎNER

## Questions

Voici une série de questions d'entraînement dont vous trouverez la **correction dans les pages suivantes**. Elles vous permettront de vérifier votre compréhension des notions abordées précédemment et de réaliser plus sereinement, par la suite, le devoir de synthèse qui sera noté par votre professeur.

N'hésitez pas à **compléter vos réponses grâce à des recherches personnelles**.

*Répondez bien à toutes les questions avant de vous référer aux réponses proposées. Pour les questions à choix multiples, plusieurs réponses peuvent être cochées.*

*Si vos réponses sont correctes, vous pouvez passer à la suite, dans le cas contraire, nous vous invitons à revoir la partie du cours concernée et à comprendre la correction.*

### 1. Qu'est-ce que l'analyse transactionnelle et quel est son objectif principal ?

.....

.....

.....

.....

.....

### 2. Quels sont les trois états du Moi selon l'analyse transactionnelle, et comment peuvent-ils influencer notre comportement ?

.....

.....

.....

.....

.....



**3. Les transactions croisées en analyse transactionnelle se produisent entre :**

- a) Deux états du Moi différents chez une même personne
- b) Deux personnes différentes
- c) Un Parent et un Enfant chez une même personne
- d) Un Parent et un Parent chez une même personne

**4. Quelles sont les positions de vie associées à une acceptation de soi et des autres ?**

- a) OK+/OK+
- b) OK+/OK-
- c) OK-/OK+
- d) OK-/OK-

**5. Qu'est-ce qu'un scénario en analyse transactionnelle et comment se forme-t-il ?**

.....

.....

.....

.....

.....

**6. Quels sont les trois types de scénarios couramment identifiés ?**

.....

.....

.....

.....

.....

**7. Les jeux psychologiques en analyse transactionnelle se caractérisent par :**

- a) Des transactions piégées avec des messages implicites
- b) Des transactions parallèles et complémentaires
- c) Des transactions entre l'Adulte et l'Enfant
- d) Des transactions tangentes qui dévient du message initial

**8. Quel est le but du triangle dramatique de Karpman en analyse transactionnelle ?**

- a) Identifier les rôles de Persécuteur, Sauveteur et Victime dans les interactions
- b) Créer des jeux psychologiques pour résoudre les conflits
- c) Promouvoir des relations harmonieuses entre les états du Moi
- d) Déterminer les différentes positions de vie des individus

<b>Correction</b>
-------------------

**1. Qu'est-ce que l'analyse transactionnelle et quel est son objectif principal ?**

L'analyse transactionnelle est une théorie de la personnalité et une méthode de psychothérapie qui vise à comprendre les interactions et les transactions entre les individus.

Son objectif principal est de favoriser le développement personnel et les relations interpersonnelles positives en identifiant les schémas de communication et de comportement.

**2. Quels sont les trois états du Moi selon l'analyse transactionnelle, et comment peuvent-ils influencer notre comportement ?**

Les trois États du Moi selon l'analyse transactionnelle sont :

- L'État du Moi Parent : Cet état est influencé par les modèles de comportement et les valeurs que nous avons intériorisés de nos parents ou figures d'autorité. Il peut influencer notre comportement en nous faisant adopter des attitudes parentales, critiques ou protectrices envers nous-mêmes et les autres.
- L'État du Moi Adulte : Cet état représente notre capacité à penser rationnellement, à prendre des décisions basées sur l'analyse et à interagir de manière objective avec les autres.
- L'État du Moi Enfant : Cet état est influencé par nos expériences infantiles et nos émotions. Il peut influencer notre comportement en nous faisant réagir de manière spontanée, émotionnelle ou rebelle.

**3. Les transactions croisées en analyse transactionnelle se produisent entre :**

Réponse b) Deux personnes différentes

**4. Quelles sont les positions de vie associées à une acceptation de soi et des autres ?**

Réponse a) OK+/OK+

Cette position de vie est associée à une acceptation positive de soi et des autres.

**5. Qu'est-ce qu'un scénario en analyse transactionnelle et comment se forme-t-il ?**

Un scénario en analyse transactionnelle est un schéma récurrent de pensées, de sentiments et de comportements qui se forme dans l'enfance en réponse à des expériences vécues.

Il influence la façon dont nous percevons le monde et interagissons avec les autres.

**6. Quels sont les trois types de scénarios couramment identifiés ?**

Les trois types de scénarios couramment identifiés sont :

- Le scénario "Je suis OK, tu es OK" : Il reflète une attitude positive envers soi-même et les autres, favorisant des relations saines et épanouissantes.
- Le scénario "Je suis OK, tu n'es pas OK" : Il implique une perception positive de soi-même mais une perception négative des autres, conduisant à des comportements dominants ou critiques.
- Le scénario "Je ne suis pas OK, tu es OK" : Il se caractérise par une faible estime de soi mais une admiration ou une dépendance envers les autres, pouvant conduire à des comportements de soumission ou de recherche de validation.

**7. Les jeux psychologiques en analyse transactionnelle se caractérisent par :**

Réponse a) Des transactions piégées avec des messages implicites

Ces jeux ont souvent un schéma prévisible et répétitif, et ils visent généralement à satisfaire des besoins émotionnels ou à éviter certaines responsabilités.

**8. Quel est le but du triangle dramatique de Karpman en analyse transactionnelle ?**

Réponse a) Identifier les rôles de Persécuteur, Sauveteur et Victime dans les interactions

Le triangle dramatique de Karpman est un modèle qui décrit les dynamiques relationnelles dysfonctionnelles. Il met en évidence les différents rôles que les personnes peuvent adopter lorsqu'elles sont prises dans des schémas de conflit ou de victimisation. L'objectif de ce modèle est de favoriser la prise de conscience et de permettre aux individus d'explorer des alternatives plus saines et constructives pour sortir de ces schémas.

### III. La PNL : programmation neuro-linguistique

#### 1. Qu'est-ce que la PNL ?



Adobe stock

Née dans les années 1970 en Californie, sous l'égide de **Richard Bandler** (un étudiant) et du **Dr John Grinder** (professeur de linguistique), elle est issue du champ thérapeutique grâce à trois psychothérapeutes que Bandler et Grinder ont étudiés :

- **Virginia Satir** (à qui l'on doit la thérapie du couple et de la famille),
- **Fritz Perls** (fondateur de la Gestalt-thérapie,
- **Milton H. Erickson** (père de l'hypnothérapie clinique),

et grâce aux travaux de linguistes, tels que Alfred Korzybski et Noam Chomsky, et de l'anthropologue et sociologue Gregory Bateson.

La PNL ou **programmation neuro-linguistique**, est une méthode axée sur la communication et le changement.

Elle part du principe que **nous naissons tous avec la même structure neuronale et que, par conséquent, notre faculté à agir dans la vie, dans quelque domaine que ce soit, dépend de la façon dont nous contrôlons notre système nerveux.**

## LE COACHING

---

Car notre cerveau a d'infinies facultés. Les pensées qui y circulent entraînent des actions et donc un résultat. Si ces pensées sont négatives, les actions ne seront pas appropriées et donc le résultat sera insatisfaisant.

Cela explique par exemple le cas de la dépression chronique : pendant X années, la personne reste centrée sur ce même problème et ne désire pas d'autre état. Si, plutôt que de se demander « pourquoi je suis dans cet état », elle se disait « comment faire pour en sortir », elle aurait beaucoup plus de chances de s'en sortir réellement.

### **L'important, c'est de croire (au bonheur par exemple).**

Ce que je vis (un évènement, un fait) déclenche un jugement, une perception, une interprétation ou une croyance, lesquels vont déclencher une émotion, un ressenti, et se manifester sous la forme d'un comportement ou d'une maladie.

Ce ne sont donc pas les autres qui sont responsables de nos émotions ou comportements, mais la manière d'interpréter les évènements qui les déclenchent.

La réalité est créée par l'observateur mais on peut la changer. La partie consciente du cerveau est aux commandes, mais ce n'est pas forcément la sagesse. Il existe une partie inconsciente qui ne pense pas, ne raisonne pas, qui a sa propre logique et ses symboles liés au passé et à l'expérience.

Ce dernier n'intervient que si on fait appel à lui mais le cerveau conscient (organisé, rationnel) lui fait barrage.

Tout ce que l'on vit au présent peut trouver sa solution car chacun a en soi toutes les ressources nécessaires pour les changements désirés. Mais il faut le **programme** approprié, il faut donner à traiter au cerveau inconscient des mécanismes de succès.

### **Il faut décider ici, maintenant, ce que l'on veut.**

La PNL consiste donc essentiellement à apprendre à penser et à communiquer plus efficacement avec les autres.

## 2. Les 4 piliers de la PNL

Pour bien comprendre la PNL, il faut considérer quatre piliers :

- a) **Le rapport**, c'est-à-dire la méthode permettant de créer une relation avec les autres et avec soi. La grande leçon à tirer est de savoir dire NON à certaines sollicitations du quotidien tout en maintenant des relations amicales ou professionnelles.
- b) **La représentation sensorielle** : lorsqu'on y prête attention, lorsque l'on met nos sens en éveil, on s'aperçoit de la grande richesse de l'univers qui nous entoure.

Notre inconscient reçoit des informations des cinq sens mais ces sens ne sont pas développés également chez chacun d'entre nous.

Chaque individu aura un sens de prédilection c'est à ce titre que :

- Le visuel externe va voir ce qui l'entoure,
- Le visuel interne a une caméra intérieure (imaginaire),
- L'auditif externe entend, écoute les sons et bruits extérieurs,
- L'auditif interne se parle à lui-même,
- Le kinesthésique externe sent le froid, le chaud, le vent, la caresse, la gifle,
- Le kinesthésique interne est gai, triste, content, mécontent...

La PNL va donc nous apprendre à utiliser la vue, l'ouïe, le toucher, les sensations, le goût et l'odorat soit le V.A.K.O.G et plus usuellement le V.A.K.

Pour devenir l'auteur de notre vie, nous allons nous demander ce que nous aimerions voir, écouter, entendre, quels sont les mots désirés que nous aimerions entendre prononcer, ce que l'on ressentirait si l'on avait tout cela.

Le bouton « marche/arrêt » du cerveau, ce sont nos yeux :

- **Si nous regardons en haut vers la gauche, nous cherchons dans notre mémoire un souvenir visuel.**
- **Si nous regardons en haut vers la droite, nous faisons appel à notre créativité (le visuel construit).**



En effet, le mouvement des yeux précède la pensée.

Pour créer un nouveau programme, on pourra donc, au lieu de regarder à gauche, regarder à droite !

#### **c) La pensée en termes de résultats**

Plutôt que de raisonner négativement, la PNL nous apprend à penser à ce que l'on veut à partir de **méta-programmes** qui sont les organisateurs de notre pensée.

On peut choisir ceux qui nous mèneront au succès Cette approche nous aide ainsi à prendre les meilleures décisions et faire les choix les plus adaptés, et donc à obtenir les résultats souhaités.

Par exemple, **au lieu de dire « il faut, je dois, je devrais », on peut remplacer par « je veux, j'ai envie, je peux »**. On peut ainsi apprendre à aimer tout ce qu'on fait, transformer les anciennes corvées en parties de plaisir, découper les choses à faire en petites étapes, la seule réalité devenant « ce que je veux ».

#### **d) La flexibilité comportementale**

**Lorsque ce que l'on fait ne fonctionne pas, il convient de changer sa stratégie (« changer son fusil d'épaule ») et non s'obstiner inutilement.**

### **3. Les présuppositions de la PNL**

*La carte n'est pas le territoire*

Chacun de nous a une carte interne du monde extérieur, c'est-à-dire sa perception propre qui n'est jamais identique aux éléments extérieurs réels.

Un processus de filtrage intervient, influencé par nos valeurs, croyances, souvenirs, expériences...

Pour communiquer, il est donc impératif de comprendre la réalité interne ou la carte de l'interlocuteur.

Un exercice intéressant peut être, face à quelqu'un qui vous surprend, vous irrite ou vous embarrasse, d'imaginer cet individu autre, comme quelqu'un d'agréable... Il vous sera alors plus facile d'accepter les autres avec leurs particularités.

## LE COACHING

---

*Chacun répond en fonction de sa carte du monde.*

Cette carte dépend de l'identité de chacun, de ses valeurs et de ses croyances, son vécu en général.

*L'échec n'existe pas, ce n'est qu'un « feedback ».*

Tout le monde fait des erreurs : soit on choisit d'accepter les attaques et critiques qui en résultent et donc de rester centré sur le passé, les échecs, soit on choisit de trouver une autre stratégie pour affronter à nouveau l'obstacle.

Le *feedback* consiste à recevoir d'une autre personne des informations ou en retour des réponses susceptibles de nous aider à aller de l'avant.

Chaque « échec » doit en fait servir d'étape envers un succès futur.

*Si une stratégie ne fonctionne pas, ne pas insister, en essayer une autre.*

Au lieu de continuer à s'énerver ou se lamenter sur son sort, il vaut mieux en effet changer de tactique ou essayer autre chose.

*Tout comportement a une intention positive.*

En fait, même lorsqu'un comportement semble mal intentionné, il existe derrière un *bénéfice secondaire* caché.

Ex : un enfant se comporte comme un cancre en classe, il est sans arrêt puni par ses professeurs ou ses parents qui voient ce comportement d'un mauvais œil, mais le bénéfice secondaire de cet enfant peut être de se faire accepter par ses camarades !

*Une personne ne doit pas être limitée à ses comportements.*

« Mal agir » n'est pas « être mauvais ». Un mauvais comportement peut être lié à une insuffisance de ressources internes ou un environnement nuisible. Aider cette personne à développer ses capacités et compétences ou bien à choisir un environnement plus favorable peut permettre de modifier son comportement de façon radicale.

*Le physique et le psychique sont intimement liés et influent l'un sur l'autre.*

D'où les nouvelles tendances de la médecine vers une approche holistique, c'est-à-dire qui prend en compte à la fois le corps et l'esprit.

*Avoir le choix est mieux que ne pas avoir le choix.*

Ne pas se sentir « acculé », avoir la possibilité de choisir est très important. Même si on a l'impression de ne pas pouvoir changer de profession, de région, de relation... en fait, on a le choix. C'est plus la peur du changement, ou le manque de confiance en soi qui nous empêche.

*Suivre l'exemple de quelqu'un qui a réussi est très porteur.*

Grâce à la PNL en effet, chacun va pouvoir reproduire les compétences d'un collègue qui réussit. Ce faisant, tout éventuel sentiment de jalousie va se transformer en un processus constructif.

Le meilleur moyen de comprendre la PNL, c'est d'explorer ses propres postulats et présuppositions sur la vie : réfléchir à sa façon de communiquer, à ce que l'on considère comme important, ce qui peut aider à voir la vie sous un autre angle et générer de nouveaux comportements.

#### **4. La PNL et le coaching**

La PNL va nous aider à explorer les raisons qui se cachent derrière une volonté de changement et à mettre en œuvre ce qu'il faut pour réaliser ce projet.

Cette méthode trouve sa place dans le coaching car elle s'attache à modéliser l'excellence dans tous les domaines. Elle explique comment nous traitons l'information venant du monde extérieur ; chacun répond à l'environnement selon SON modèle ou SA carte de cet environnement.

**Mais « la carte n'est pas le territoire » : la représentation que nous avons des gens, des objets, des situations est toute personnelle et différente de l'évènement proprement dit.**

La PNL ne change pas le monde, mais elle aide à changer la façon de percevoir l'environnement. Elle contribue à bâtir une nouvelle carte qui va permettre d'être plus efficace. Les champs du possible vont s'ouvrir à nous.

Dans une démarche de développement personnel, la PNL augmente le nombre de choix à disposition : grâce à l'ouverture d'esprit qu'elle développe, on évitera de tomber dans le piège de la facilité en disant : « c'est comme ça et on n'y peut rien ».

**Les outils PNL sont adaptés au coaching.** En tant que coach, vous allez à travers vos questions, guider le coaché et l'aider à trouver en lui des ressources « cachées » pour changer.

La PNL est avant tout une **philosophie** et une **attitude** face à la vie et une **méthodologie** qui fournit tous les outils nécessaires pour changer les événements qui ne reflètent pas la personne que vous êtes aujourd'hui. Tout devient alors possible, le fait de *changer* d'état d'esprit et d'attitude permet de changer sa vie.

Pour tirer profit de cette méthode, il est préférable d'être curieux, c'est-à-dire d'être enclin à accepter de ne pas avoir toutes les réponses, et désireux de ressentir de la confusion, ce qui doit précéder la compréhension.

## À retenir

### *PNL (programmation neuro-linguistique)*

- Méthode de communication et de changement
- Développée par Richard Bandler et John Grinder dans les années 1970
- Basée sur l'étude de psychothérapeutes renommés et de linguistes/anthropologues

### *Principes de la PNL*

- Structure neuronale similaire chez tous
- Contrôle du système nerveux pour agir dans la vie
- Pensées et croyances influencent actions et résultats
- Réalité subjective créée par l'observateur
- Communication efficace et compréhension des différentes perceptions

### *Principes de la PNL*

- a) **Rapport** : relations positives, dire non tout en maintenant des relations positives
- b) **Représentation sensorielle** : utiliser les sens pour enrichir l'expérience
- c) **Pensée en termes de résultats** : penser positivement, utiliser des méta-programmes appropriés
- d) **Flexibilité comportementale** : changer de stratégie lorsque les actions ne donnent pas les résultats souhaités

### ***Présuppositions de la PNL***

La carte n'est pas le territoire  
Chacun répond en fonction de sa carte du monde  
L'échec n'existe pas, ce n'est qu'un « feedback »  
Si une stratégie ne fonctionne pas, ne pas insister, en essayer une autre  
Tout comportement a une intention positive  
Le physique et le psychique sont intimement liés et influent l'un sur l'autre  
Avoir le choix est mieux que ne pas avoir le choix  
Suivre l'exemple de quelqu'un qui a réussi est très porteur

### ***Utilisation de la PNL dans le coaching***

- Exploration des motivations et des désirs de changement
- Aide à trouver les ressources internes pour atteindre les objectifs
- Outils et méthodologie pour changer la perception et ouvrir de nouvelles possibilités

***La PNL est une approche de communication et de changement axée sur la compréhension de soi et des autres, l'utilisation des sens, la pensée orientée vers les résultats, la flexibilité comportementale et le développement personnel.***

***Elle offre des outils pratiques pour améliorer la vie et atteindre ses objectifs.***

# S'ENTRAÎNER

## Questions

Voici une série de questions d'entraînement dont vous trouverez la **correction dans les pages suivantes**. Elles vous permettront de vérifier votre compréhension des notions abordées précédemment et de réaliser plus sereinement, par la suite, le devoir de synthèse qui sera noté par votre professeur.

N'hésitez pas à **compléter vos réponses grâce à des recherches personnelles**.

*Répondez bien à toutes les questions avant de vous référer aux réponses proposées. Pour les questions à choix multiples, plusieurs réponses peuvent être cochées.*

*Si vos réponses sont correctes, vous pouvez passer à la suite, dans le cas contraire, nous vous invitons à revoir la partie du cours concernée et à comprendre la correction.*

### **1. Qui sont les principaux fondateurs de la PNL et quels sont les domaines thérapeutiques dont ils se sont inspirés ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## **2.Quels sont les quatre piliers de la PNL ?**

- a) Le langage corporel, la visualisation, la respiration, la méditation
- b) Le rapport, la représentation sensorielle, la pensée positive, la flexibilité comportementale
- c) L'écoute active, l'intuition, la méditation, l'affirmation de soi
- d) L'analyse des rêves, la relaxation, la méditation, la gestion du stress

## **3.Selon la PNL, la réalité est créée par :**

- a) Les autres personnes qui nous entourent
- b) Les événements extérieurs qui se produisent
- c) Notre cerveau conscient et ses interprétations
- d) Le hasard et la chance

## **4.Expliquez en quoi consiste la programmation neurolinguistique et comment elle influence notre façon d'agir dans la vie.**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## **5.Qu'est-ce qui différencie la PNL des autres approches thérapeutiques ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**6. Quelle est la présupposition de la PNL concernant les comportements humains ?**

- a) Tout comportement a une intention positive
- b) Les comportements sont déterminés uniquement par l'environnement
- c) Les comportements sont innés et ne peuvent pas être modifiés
- d) Les comportements sont le résultat de nos gènes et de notre ADN

**7. Quel est le rôle de nos pensées et de nos émotions dans la création de notre réalité selon la PNL ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**8. Comment la PNL peut-elle aider une personne souffrant de dépression chronique à sortir de cet état ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Correction****1. Qui sont les principaux fondateurs de la PNL et quels sont les domaines thérapeutiques dont ils se sont inspirés ?**

Les principaux fondateurs de la PNL sont Richard Bandler et John Grinder.

Ils se sont inspirés de divers domaines thérapeutiques, notamment la psychothérapie, la linguistique, la psychologie cognitive et la cybernétique.

**2. Quels sont les quatre piliers de la PNL ?**

Réponse b) Le rapport, la représentation sensorielle, la pensée positive, la flexibilité comportementale.

- Le rapport : Le rapport est la capacité de créer et de maintenir une relation harmonieuse et de confiance avec les autres. Il s'agit d'établir une connexion empathique en adaptant notre langage, notre ton de voix, notre posture et nos gestes pour établir une communication efficace.
- La représentation sensorielle : La PNL reconnaît que nous utilisons nos cinq sens pour représenter et interpréter le monde qui nous entoure. La représentation sensorielle englobe la façon dont nous percevons et traitons les informations provenant de notre environnement, notamment les images, les sons, les sensations tactiles, les goûts et les odeurs.
- La pensée positive : La PNL met l'accent sur l'importance de cultiver des pensées positives et constructives. Elle encourage à adopter une attitude mentale orientée vers les solutions et à remplacer les pensées négatives par des pensées positives afin de favoriser un état d'esprit propice à l'apprentissage, à la croissance et au développement personnel.

---

## LE COACHING

---

- La flexibilité comportementale : La flexibilité comportementale fait référence à la capacité d'adapter notre comportement en fonction du contexte et des besoins spécifiques. La PNL encourage à développer la souplesse nécessaire pour expérimenter de nouvelles approches, ajuster notre comportement en fonction des résultats que nous souhaitons obtenir et être ouvert au changement.

### **3.Selon la PNL, la réalité est créée par :**

Réponse c) Notre cerveau conscient et ses interprétations.

La PNL considère que notre réalité est le résultat des interprétations que notre cerveau conscient fait des informations provenant de notre environnement. Notre cerveau filtre, organise et interprète constamment les données sensorielles pour donner un sens à notre expérience. Ces interprétations sont influencées par nos croyances, nos valeurs, nos expériences passées et nos modèles de pensée. Ainsi, la PNL met l'accent sur la prise de conscience de ces processus d'interprétation et propose des outils pour les ajuster et les améliorer, afin de créer une réalité plus positive et épanouissante.

### **4.Expliquez en quoi consiste la programmation neurolinguistique et comment elle influence notre façon d'agir dans la vie.**

La programmation neurolinguistique (PNL) consiste à étudier comment la communication influence notre expérience subjective et nos comportements. Elle explore comment nos schémas de pensée, nos émotions et nos modèles linguistiques peuvent être reprogrammés pour obtenir des résultats positifs dans la vie.

### **5.Qu'est-ce qui différencie la PNL des autres approches thérapeutiques ?**

Ce qui différencie la PNL des autres approches thérapeutiques est son accent sur les techniques de communication et de modélisation efficaces pour améliorer les compétences personnelles et professionnelles.

La PNL met également l'accent sur la compréhension des modèles mentaux et des stratégies internes pour faciliter le changement et le développement personnel.

### **6. Quelle est la présupposition de la PNL concernant les comportements humains ?**

a) Tout comportement a une intention positive.

La PNL postule que derrière chaque comportement, même s'il peut sembler négatif ou dysfonctionnel, se trouve une intention positive. Cette présupposition repose sur l'idée que tous les comportements sont motivés par un besoin ou un désir sous-jacent, même si cela peut ne pas être évident à première vue.

Cette présupposition permet d'adopter une approche empathique envers les comportements humains, en reconnaissant que même ceux qui semblent problématiques ont une motivation positive sous-jacente. Cela ouvre la voie à la compréhension, à la recherche de solutions alternatives et à la transformation des comportements de manière respectueuse et efficace.

### **7. Quel est le rôle de nos pensées et de nos émotions dans la création de notre réalité selon la PNL ?**

Selon la PNL, nos pensées et nos émotions jouent un rôle essentiel dans la création de notre réalité. Nos pensées influencent nos émotions, qui à leur tour influencent notre perception de la réalité et nos actions.

### **8. Comment la PNL peut-elle aider une personne souffrant de dépression chronique à sortir de cet état ?**

La PNL peut aider une personne souffrant de dépression chronique en lui offrant des outils et des techniques pour reprogrammer ses schémas de pensée négatifs, transformer ses émotions et développer des stratégies plus adaptatives.

Elle peut également aider à identifier et à changer les modèles de communication qui contribuent à la dépression, ainsi qu'à renforcer la motivation et la confiance en soi.

## *2<sup>e</sup> partie*

# **LES FONDAMENTAUX DU COACHING ET DE LA COMMUNICATION INTER- PERSONNELLE**

## I. L'écoute active, l'empathie

La première qualité, indispensable, dans une démarche de coaching, comme d'accompagnement personnalisé quel qu'il soit, c'est **l'écoute**.

Mais il ne s'agit pas de n'importe quelle écoute. **C'est en fait tout un art qu'il est possible de développer.**



Adobe stock

### 1. Les niveaux d'écoute

**Il existe trois niveaux d'écoute :**

- **L'écoute de niveau 1** : je ne suis pas totalement concentré sur ce que me dit mon interlocuteur. J'entends certains éléments de son discours qui me renvoient à mon expérience personnelle, je comprends l'essentiel de la conversation pour dialoguer avec mon interlocuteur mais certains détails m'échappent car mon attention est déjà tournée vers mes propres expériences et vers ce que je vais dire.
- **L'écoute de niveau 2** : c'est l'écoute attentive : mon attention est totalement tournée vers la personne qui me parle, je ne l'interromps pas. Si elle est en face de moi, je la regarde dans les yeux, mon langage corporel est « en congruence ». Mon interlocuteur se sent donc « entendu ». Ce type d'écoute permet à l'autre d'ordonner ses pensées et de se détendre dans l'espace qui lui est donné.

- **L'écoute de niveau 3** : mon intuition entre en jeu dès que je perçois la signification de la conversation et même ce que la personne ne dit pas, des sentiments et émotions qu'elle projette inconsciemment. Cette écoute, associée à des talents d'interrogateur respectueux et efficace, peut permettre de faire des suggestions susceptibles d'aider l'autre à clarifier sa pensée et trouver les solutions à mettre en œuvre.

**Dans une démarche de relation d'aide, il importe de se situer AU MOINS dans une position d'écoute de niveau 2.**

La relation d'aide, en effet, est une relation de confiance et le préalable doit être de **mettre la personne en confiance** par notre accueil et notre présence. Ce n'est pas une relation de pouvoir mais une relation d'égal à égal, dans laquelle je me mets au service de l'autre.

## 2. La reformulation

Dans **l'écoute active**, vous avez aussi la **reformulation**, c'est-à-dire, vous assurer que vous avez bien compris votre interlocuteur. Vous allez reformuler plusieurs fois lors de vos séances de coaching.

Je vais reformuler souvent : exemple « Si j'ai bien compris et répète verbalement ».

Je vais donc être bien « présent », avoir une attention soutenue tout le temps de la conversation. **Cette écoute est neutre**, je ne dois pas juger ni me laisser envahir par mes émotions. Je ne dois pas mettre mes filtres en marche.

## 3. L'empathie

Une autre notion, très proche de l'écoute, est **l'empathie**, c'est-à-dire la **capacité de se mettre à la place de l'autre, SANS devenir l'autre, sans juger, sans filtrer, sans chercher à l'influencer.**

Selon Carl Rogers : « ...être empathique consiste à percevoir avec justesse le cadre de référence interne de son interlocuteur ainsi que les raisonnements et émotions qui en résultent... C'est-à-dire capter la souffrance ou le plaisir tels qu'ils sont vécus par l'interlocuteur, en percevoir les causes de la même façon que lui... »



Il va de soi que percevoir n'inclut pas d'avoir les mêmes émotions et d'adopter les mêmes comportements que le client. Cela suppose une certaine distance. C'est le propre du coaching.

Il faut toujours veiller au **respect** de la personne et donc se mettre en phase d'une manière sensible avec ce qu'elle fait pour qu'elle se sente à l'aise en notre présence. Ce rapport est essentiel mais ne signifie pas de devenir le meilleur ami du monde. Il existe quatre façons d'établir **le rapport** optimal pendant le coaching.

#### 4. La communication non verbale

**Le langage corporel doit s'accorder au discours ou à la façon de parler.** Pour être le plus naturel possible, il vaut mieux s'asseoir à côté ou légèrement de biais par rapport à votre interlocuteur plutôt que derrière une table qui donnerait un caractère trop officiel.

Respectez néanmoins l'espace proxémique de votre interlocuteur, sans se tenir ni trop près ni trop loin de lui.

Essayez de faire preuve de calme s'il est particulièrement tendu, soyez à l'aise, ouvert et regardez-le attentivement. Hochez la tête par exemple pour accuser réception. Sourire.

#### 5. La voix

**Le ton et le volume vocal sont très importants** : ils doivent être aussi proches que possible de ceux de votre interlocuteur afin de maintenir le rapport d'égalité et d'instaurer une certaine confiance. Le coach se synchronise donc sur le verbal (le registre lexical) et le paraverbal (ton, timbre de voix, débit...) de son client.

Si vous décelez une pointe de découragement dans le discours de la personne que vous coachez, soit dans sa voix, soit dans les mots qu'il utilise, vous pouvez faire avancer les choses en posant une question pertinente et en prenant un ton enjoué.

## 6. Le silence

**Il peut s'avérer aussi bénéfique que le dialogue.** Il permet en effet de réfléchir à la réponse à donner et d'autres pensées peuvent alors surgir. Si vous êtes trop soucieux d'alimenter en permanence la conversation et de combler les blancs, l'interlocuteur n'a plus le temps de réfléchir et se trouve dépassé par les événements.

**Il faut donc toujours être à l'écoute et souple** pour donner à l'autre personne ce dont elle a besoin et non les choses dont vous pensez qu'elle a besoin.

## 7. Le langage

**Le fait de savoir quelles sont les préférences de son interlocuteur en matière de perceptions (la vue, l'ouïe ou le toucher, ou un mélange des trois) aide à choisir le langage approprié pour établir le rapport.**

- **Les « visuels »** aiment les photos, les images, ce qui se retrouve dans leur langage et leurs actes (« je vois ce que tu veux dire », « c'est clair à mes yeux » ...). Ces personnes ont l'habitude d'écrire, de prendre des notes. Elles préféreront sûrement les séances en face à face avec des exercices, pour mieux « voir » le processus du coaching.
- **Les « auditifs »** sont plus à l'aise avec les séances de coaching par téléphone. Leurs expressions favorites sont « j'entends bien ce que vous me dites » ou « nous sommes sur la même longueur d'onde ». En priorité, privilégiez le face à face de l'entretien.
- **Les « kinesthésiques »** fonctionnent avec les sensations et les émotions. Leurs expressions : « elle a les pieds sur terre » ou « il est solide comme un roc ». Coacher ces personnes-là suppose de se mettre en phase avec les émotions cachées derrière les mots et de les aider à s'éloigner des sentiments qui provoquent chez elles de la douleur et de l'anxiété.

Ne pas capter rapidement les préférences de son interlocuteur peut entraîner une rupture du rapport, voire conduire à la colère et à la frustration de votre client qui risque de ne plus revenir.

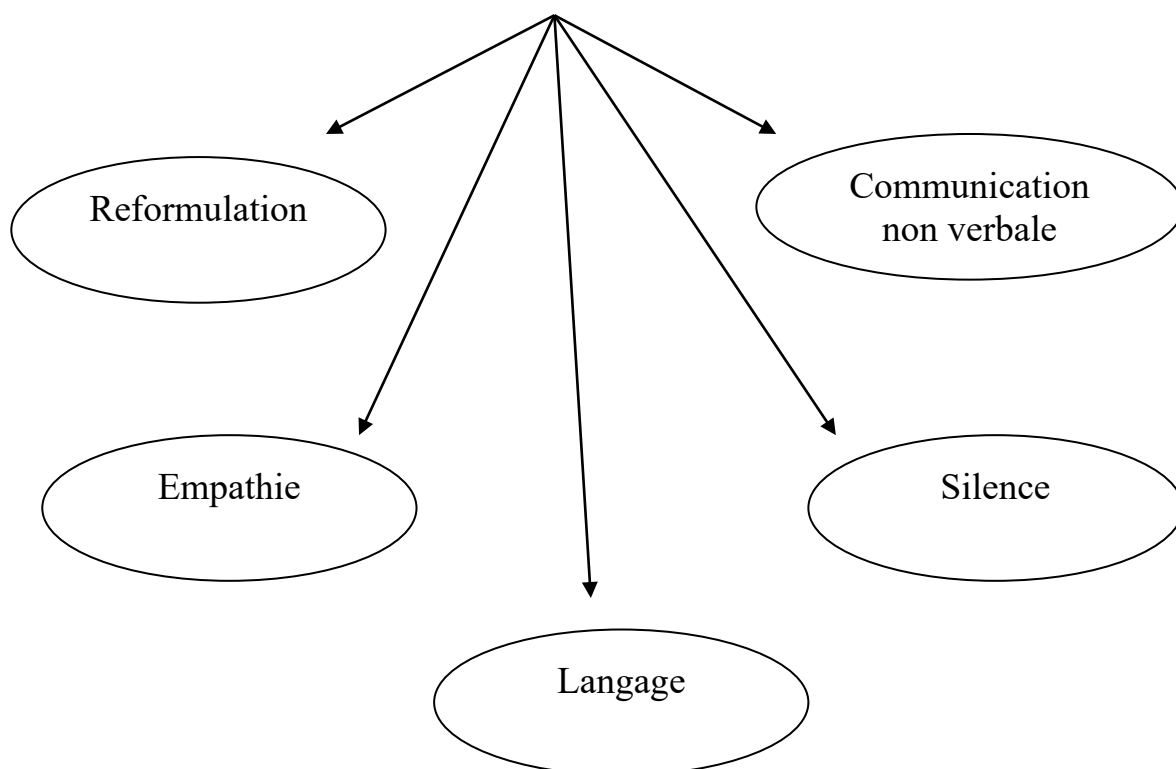
**En tant que coach, vous allez adapter vos outils aux préférences du coaché.**

## À retenir

### *Les niveaux d'écoute*

- **Écoute de niveau 1** : Attention partielle, tournée vers ses propres expériences et pensées.
- **Écoute de niveau 2** : Attention entièrement dirigée vers la personne qui parle, favorisant l'expression de ses pensées et sentiments.
- **Écoute de niveau 3** : Intuition, perception des émotions et intentions non exprimées, permettant de poser des questions pertinentes et d'aider à clarifier la pensée.

### *Les points essentiels de l'écoute*



# S'ENTRAÎNER

## Questions

Voici une série de questions d'entraînement dont vous trouverez la **correction dans les pages suivantes**. Elles vous permettront de vérifier votre compréhension des notions abordées précédemment et de réaliser plus sereinement, par la suite, le devoir de synthèse qui sera noté par votre professeur.

N'hésitez pas à **compléter vos réponses grâce à des recherches personnelles**.

*Répondez bien à toutes les questions avant de vous référer aux réponses proposées. Pour les questions à choix multiples, plusieurs réponses peuvent être cochées.*

*Si vos réponses sont correctes, vous pouvez passer à la suite, dans le cas contraire, nous vous invitons à revoir la partie du cours concernée et à comprendre la correction.*

### 1. Quels sont les niveaux d'écoute abordés dans le texte ?

- a) Écoute de niveau 1, Écoute de niveau 2, Écoute de niveau 3
- b) Écoute partielle, Écoute attentive, Écoute intuitive
- c) Écoute passive, Écoute active, Écoute empathique
- d) Écoute superficielle, Écoute réflexive, Écoute empathique

### 2. Selon l'auteur, dans quelle position d'écoute faut-il se situer dans une relation d'aide ?

.....  
 .....

### 3. En quoi est-il important de pratiquer ce niveau d'écoute dans une relation d'aide ?

.....  
 .....

**4. Quelle est la définition de l'empathie selon Carl Rogers ?**

- a) Se mettre à la place de l'autre et adopter les mêmes émotions
- b) Percevoir avec justesse le cadre de référence interne de l'autre
- c) Juger et filtrer les émotions de l'autre
- d) Adopter les mêmes comportements que le client

**5. Pourquoi est-elle importante dans le coaching ?**

.....

.....

.....

**6. Quels sont les différents types de préférences perceptuelles ?**

.....

.....

.....

**7. Expliquez en quoi consiste la reformulation et son rôle dans l'écoute active.**

.....

.....

.....

**8. Comment pouvez-vous adapter votre langage et vos outils en fonction des préférences perceptuelles de votre interlocuteur lors d'une séance de coaching ?**

.....

.....

.....

<b>Correction</b>
-------------------

**1. Quels sont les niveaux d'écoute abordés dans le texte ?**

Réponse a) Écoute de niveau 1, Écoute de niveau 2, Écoute de niveau 3.

**2. Selon l'auteur, dans quelle position d'écoute faut-il se situer dans une relation d'aide ?**

Selon l'auteur, dans une relation d'aide, il faut se situer dans une position d'écoute de niveau 2, c'est-à-dire une écoute attentive.

**3. En quoi est-il important de pratiquer ce niveau d'écoute dans une relation d'aide ?**

Il est important de pratiquer ce niveau d'écoute dans une relation d'aide car cela permet à la personne qui parle de se sentir entendue et comprise. Cela favorise l'établissement d'un climat de confiance et donne à l'autre la possibilité d'ordonner ses pensées et de se détendre.

**4. Quelle est la définition de l'empathie selon Carl Rogers ?**

Réponse b) Percevoir avec justesse le cadre de référence interne de l'autre.

**5. Pourquoi est-elle importante dans le coaching ?**

L'empathie est importante dans le coaching car elle permet au coach de comprendre et de percevoir les émotions, les pensées et les raisonnements de son interlocuteur. Cela facilite le processus d'accompagnement et aide le coaché à clarifier sa pensée et à trouver des solutions.

**6. Quels sont les différents types de préférences perceptuelles ?**

Les différents types de préférences perceptuelles abordés dans le texte sont : visuel, auditif, kinesthésique

**7. Expliquez en quoi consiste la reformulation et son rôle dans l'écoute active.**

La reformulation consiste à répéter ou à résumer ce que l'autre personne a dit afin de s'assurer d'avoir bien compris son message. Son rôle dans l'écoute active est d'exprimer à l'autre personne qu'elle est écoutée et comprise, et de permettre à celle-ci de vérifier si elle s'est exprimée de manière claire.

**8. Comment pouvez-vous adapter votre langage et vos outils en fonction des préférences perceptuelles de votre interlocuteur lors d'une séance de coaching ?**

Pour adapter le langage et les outils en fonction des préférences perceptuelles de l'interlocuteur lors d'une séance de coaching, il est important de connaître les préférences de celui-ci (visuel, auditif, kinesthésique). En fonction de cela, le coach peut utiliser des supports visuels (photos, images) pour les personnes visuelles, privilégier les échanges verbaux pour les personnes auditives, et tenir compte des sensations et des émotions pour les personnes kinesthésiques. L'objectif est de créer une communication efficace et de favoriser la compréhension et l'engagement du coaché.



## II. Devenir coach pour autrui



Adobe stock

Il est essentiel de comprendre que le coaché est considéré comme un client et non comme un "patient". Le coaching ne traite pas d'une maladie, mais plutôt de permettre au coaché d'utiliser ses propres ressources pour progresser. **En tant que coach, votre rôle est d'agir en tant que guide plutôt que thérapeute.**

**"Le coach n'est pas un thérapeute, il est un guide qui accompagne le client dans sa réflexion et son développement personnel. Il favorise l'émergence des ressources internes du client et l'aide à trouver ses propres solutions"**  
(Source : International Coach Federation - ICF)

**"Le coaché est considéré comme un partenaire créatif dans le processus de coaching. Il est acteur de son propre changement et possède les ressources nécessaires pour atteindre ses objectifs".**  
(Source : Association Française de Coaching - AFC)

### 1. Sur le plan personnel

#### **a) Les bienfaits du coaching personnel**

Le coaching personnel offre de nombreux avantages.

**"Le coaching personnel permet de clarifier les objectifs, de renforcer la confiance en soi, de développer des compétences spécifiques et de trouver des solutions efficaces aux problèmes rencontrés".**

(Source : Harvard Business Review)

Grâce à un dialogue ciblé, le coach vise donc à accompagner son client à **clarifier ses pensées, résoudre ses problèmes, parvenir à des accords et s'engager à prendre des mesures concrètes.**

Le coach coupe court aux bavardages inutiles et se concentre sur l'essentiel :

- **Il aide le client à formuler des questions** qui conduisent à des réponses adaptées à sa situation.
- **Il accompagne le client pour trouver ses propres solutions** et résoudre ses problématiques.
- Par un **questionnement pertinent**, il **clarifie la demande** ou la problématique du client et définit des objectifs clairs et concrets.

#### **b) Exemples de questions**

Voici quelques exemples de questions que vous pouvez poser lors d'une séance de coaching personnel :

- « Pour quelles raisons agissez-vous de cette manière ? »
- « Qu'est-ce qui est vraiment important pour vous ? »
- « Quelles sont les croyances à propos de vous-même qui vous empêchent de vous lancer dans telle action ? »
- « Quels choix s'offrent vraiment à vous ? »
- « Comment procéder pour obtenir des résultats appropriés ? »
- « Qui vous empêche d'agir ? »
- « Est-ce que cela ne dépend que de vous ? »
- « Comment allez-vous savoir que vous avez atteint votre objectif ? »

Le coaché va ressortir de la séance revigoré, inspiré et prêt à agir.

Sans même qu'il s'en rende compte, il aura été guidé vers la formule magique du bonheur, du succès, de l'épanouissement.

**Les réponses ne sont pas dans un ailleurs inaccessible, elles sont en soi** et le coaching personnel montre à la personne comment et où les trouver.

**"Le questionnement est l'une des compétences clés du coach. Il permet d'explorer la pensée du client, d'élargir sa perspective et de l'aider à trouver ses propres réponses".**

(Source : Coaching for Performance par John Whitmore)

**"Les questions puissantes en coaching sont ouvertes, non directives et axées sur l'avenir. Elles amènent le client à réfléchir profondément, à explorer de nouvelles possibilités et à prendre conscience de ses propres ressources".**

(Source : The Coaching Habit par Michael Bungay Stanier).

**c) Quelques points-clé à garder en mémoire**

- ***Vous êtes UNIQUE et personne d'autre que vous n'a votre potentiel pour créer la vie dont vous rêvez.***

⇒ Réfléchissez donc à ce dont vous avez besoin pour vivre une vie pleine et entière.

⇒ Pour rendre service aux autres, vous devez penser d'abord à vous, sans pour autant faire preuve d'égoïsme

- ***Vos ressources sont inépuisables.***

⇒ Vous n'avez pas encore atteint vos limites. Il est toujours possible d'obtenir des résultats encore meilleurs.

- ***Vous avez toujours le choix.***

⇒ Même quand vous avez l'impression d'être pris au piège par les circonstances, vous pouvez assumer la responsabilité de votre propre attitude face à ces obstacles. Fiez-vous à vos sens et exploitez les éléments qui vous aideront à faire de futurs bons choix.

## **2. Sur le plan professionnel**

**Le coaching personnel et le coaching professionnel partagent des méthodes similaires et des techniques communes** pour accompagner les individus dans leur développement.

La vie professionnelle impose souvent des défis tels que l'**adaptabilité**, les **changements**, les **contraintes** (transports, hiérarchie) pour lesquels les individus ne sont pas toujours préparés ni motivés.

Elle peut également engendrer de la **frustration**, de la **fatigue**, des **désillusions** et même du **stress**, pouvant mener au **burn-out**.

Dans ce contexte, de nombreux travailleurs ont tendance à se résigner à leur sort, préférant se lamenter plutôt que d'envisager un avenir potentiellement meilleur.

De ce fait, **un accompagnement personnalisé peut aider les clients à retrouver un équilibre et une harmonie avec eux-mêmes.**

### **a) Définir et atteindre ses objectifs**

Pour réussir cette transition, il est crucial de **définir clairement les objectifs à atteindre.**

Tout comme dans l'auto-coaching, il est important de **dresser une liste de ce qui fonctionne bien** dans les relations professionnelles (avec la hiérarchie, les collègues, les clients, etc.) **et ce qui peut être amélioré.**

Une fois cet inventaire réalisé, il est possible de **chercher des solutions** pour améliorer ces aspects et **d'établir des plans d'action** à court, moyen et long terme.

Le coach, tout au long de l'accompagnement, pose des questions pertinentes et interagit de manière à faciliter une progression dynamique de l'entretien.

**Plusieurs catégories de questions sont à utiliser**, dont chacune obéit à une logique propre :

- **Questions de clarification de la situation** : Qu'est-ce qui se passe ?

Ex : « Qu'est-ce que vous vivez maintenant et que vous souhaitez modifier ? En quoi est-ce un problème pour vous ? Que se passe-t-il exactement ? Depuis quand cela se passe-t-il ainsi ? Qu'est-ce que vous aimeriez surtout changer ? Que voulez-vous éviter par-dessus tout ? etc. »

- **Questions exploratoires** : Expliquez-moi la situation en détail, que je puisse me la représenter aussi.

Les questions à poser ici s'intéressent au contexte, aux personnes et plus généralement, aux caractéristiques du problème : « Qui ? Quand ? Où ? Comment ? Combien ? Dans quel but ? »

Ex : « Dans quel contexte cela se passe-t-il ? Où observe-t-on le point à travailler ? Quand cela se passe-t-il ? À quel moment le point à travailler apparaît-il ? Avec qui se produit-il ? Qui est à l'origine du point à travailler ? Comment cela se manifeste-t-il ? Que se dit-il exactement ? Qu'est-ce qui vous indique que ? Comment les autres réagissent-ils à votre point à travailler ? etc. »

- **Questions sur les ressentis** : Qu'est-ce qui se passe en vous, que ressentez-vous quand vous vivez ce point à travailler ?

Ces questions s'intéressent à **la façon dont la personne vit et construit son point à travailler**.

Ex : « Comment débute votre point à travailler ? Juste avant qu'il n'apparaisse, qu'est-ce que vous en dites ? Que pensez-vous à ce moment précis ? Que voyez-vous ? Qu'entendez-vous ? Que ressentez-vous ? Comment se fait-il que ce point à travailler existe, d'après vous ? Et qu'il ait pu se maintenir jusqu'à présent ? Pour quelle raison avez-vous décidé de le traiter maintenant ? ... »

- **Questions de prise de conscience** : Est-ce vraiment encore un frein selon (ou pour) vous ?

Ces questions visent à connaître **la façon dont s'y prend le coaché pour rester dans sa situation bloquante.**

Ex : « Y a-t-il un avantage à ce que les choses changent ou ne changent pas ? Les inconvénients actuels sont-ils vraiment aussi insupportables que cela ? Comment les personnes de votre entourage réagissent-elles à cette situation ? ... »

- **Questions axées sur l'objectif** : Et maintenant, êtes-vous disposé(e) à aller de l'avant ?

Ces questions donnent au coach des **indications sur la motivation** et la volonté de changer du coaché et bien cerner l'objectif à atteindre.

Ex : « Que voulez-vous à la place ? Quand ? Comment allez-vous savoir que vous avez atteint votre objectif ? Si vous atteignez votre objectif, qu'est-ce que cela pourrait changer pour vous ? Êtes-vous prêt ? »

**Une fois les objectifs définis, le coach s'assure qu'il a bien compris en décodant chacune des réponses données par le coaché.** Il va ainsi découvrir des indices, une piste car il sait interpréter ce qui est caché derrière les mots du récit.

Il sait poser les bonnes questions, au bon moment, pour guider et accompagner le coaché.

Nous avons vu précédemment en effet, combien, **au-delà du récit formel, factuel, rationalisé, anecdotique est tapi un autre message**, codé dont la personne n'est pas nécessairement consciente.

Le coach est attentif aux deux couches de messages : il pratique **l'écoute codée** à tous les étages de l'échange coach-coaché.

La maîtrise de cette technique permet au coach de concentrer toute son attention sur « l'objectif de l'objectif », c'est-à-dire ce que le coaché recherche profondément et veut atteindre. **Attention sans objectif bien défini pas de coaching possible !**

**b) Les différentes étapes : réflexion, organisation et gestion du temps, action.**

**Le processus de coaching professionnel comprend plusieurs étapes clés, notamment la réflexion, l'organisation et la gestion du temps, ainsi que l'action.**

- **Le temps de la réflexion** : il est nécessaire de programmer mentalement son action dans le temps, afin de ne pas brûler les étapes ou d'abandonner. **Chaque individu a sa propre représentation de la ligne du temps**, depuis sa naissance jusqu'au présent, en situant ses souvenirs et ses prévisions, mais aussi ce qu'il vit ici et maintenant. Il est important d'intégrer ces éléments pour établir un plan d'action adéquat.
- **Le temps de l'organisation et de la gestion du temps** : cette étape suit immédiatement l'étape de la réflexion. Elle consiste à reprendre tous les objectifs fixés et à les intégrer dans la vie du coaché selon un plan adapté et progressif. Cela peut nécessiter des ajustements dans la répartition des tâches, la priorisation des activités et l'utilisation des ressources disponibles.
- **Le temps de l'action** : une fois l'itinéraire planifié dans le temps en fonction de ses propres possibilités, le coaché va être invité à passer à l'action et avancer à petits pas sans chercher à décélérer. Il est important d'avancer étape par étape, sans chercher à précipiter les choses, afin de maintenir une dynamique régulière et éviter de se décourager.

Il convient de souligner **qu'un coaching efficace nécessite un objectif clair et bien défini.**

Comme le souligne John Whitmore, l'un des pionniers du coaching, **"Sans objectif bien défini, il n'y a pas de coaching possible"**.

C'est pourquoi le coach veille à bien comprendre les objectifs du coaché en décodant attentivement les réponses fournies. En interprétant les mots utilisés et en posant les bonnes questions au bon moment, le coach peut guider et accompagner le coaché vers la réalisation de ses objectifs.

**L'écoute joue un rôle crucial dans ce processus.** Le coach doit être attentif aux différentes couches de messages qui se cachent derrière le récit du coaché. Il pratique une écoute codée à tous les niveaux de l'échange, ce qui lui permet de se concentrer sur "l'objectif de l'objectif", c'est-à-dire les aspirations profondes du coaché. Cette maîtrise de l'écoute lui permet d'orienter efficacement l'accompagnement.

Pour résumer, le coaching professionnel implique de définir clairement les objectifs à atteindre, de suivre un processus de réflexion, d'organisation et de gestion du temps, et enfin de passer à l'action de manière progressive. Le coaché est soutenu tout au long de ce processus grâce à des questions pertinentes et à une écoute attentive de la part du coach.



### 3. Votre première séance de coaching



Adobe stock

**Conseil : Préparez un plan pour votre première séance de coaching afin d'assurer son efficacité.**

L'efficacité du coaching tient au fait qu'à travers un processus d'analyse, **le coaché va s'appuyer sur ses propres ressources** pour évoluer, changer, agir ou tout simplement accepter une situation.

#### **a) Accueil**

- Mettez le coaché à l'aise en adoptant une **écoute active**.
- Choisissez un **endroit calme** où vous ne serez pas dérangé.
- Favorisez un **environnement où votre client se sent en confiance** pour s'exprimer librement.
- **Soyez à l'écoute**, bienveillant et sans jugement.
- **Encouragez votre client** à partager ses préoccupations, ses aspirations et ses défis.

## b) Définir le cadre

- **Présentez-vous et expliquez votre rôle** en tant que coach.
- Parlez du **respect**, de la **confidentialité**, de la **déontologie** et du métier de coach.
- **Répondez aux questions** du coaché et rassurez-le.
- Adoptez une **attitude non directive** et essayez de comprendre le coaché même si vous n'êtes pas d'accord avec lui.
- **Établissez les règles** de fonctionnement : tarif, nombre de séances, fréquence, format des séances, etc. **Parfois, quelques séances vont suffire** : je vous conseille ainsi de ne pas programmer au départ un nombre précis de séances car les objectifs peuvent évoluer et même changer au fur et à mesure. À la fin de la première séance, discutez avec votre client des prochaines étapes du coaching. **Établissez un calendrier pour les séances suivantes et définissez les actions concrètes à entreprendre entre les séances.** Optez pour la solution de **8 à 12 séances** avec une possibilité d'un avenant.
- Si le coaché présente un état de **souffrance** psychologique intense, **orientez-le vers un thérapeute.**
- En tant que coach, vous allez **partir du présent** (état présent) pour accompagner le coaché **vers le futur** (état désiré), le projet, l'action, le changement. **La personne doit être prête au changement et motivée** pour aller de l'avant.

## c) Comprendre la demande de votre client

- Montrez à votre client que **vous êtes là pour le soutenir** et l'accompagner dans son parcours.
- Utilisez des **compétences d'empathie et d'écoute active** pour démontrer votre compréhension et votre engagement envers sa réussite.
- **Écoutez les attentes du coaché, sa demande, sa problématique.**

- **Aidez-le à clarifier sa demande** en posant des questions telles que :

Pour quelles raisons vient-il vous voir ?

Quel est son objectif ?

Qu'attend-il de vous ?

Qu'est-ce qui est important pour lui ?

Quels résultats souhaite-t-il ?

Depuis combien de temps est-il dans cette situation ?

Que veut-il changer ?

#### **d) Définir ensemble les objectifs à travailler**

- **Trouvez ensemble un objectif** ou des objectifs à atteindre (3 au maximum).  
Aidez votre client à **formuler des objectifs SMART** ; Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Pertinents et Temporellement définis.  
Ces objectifs serviront de **base pour guider les séances** de coaching ultérieures et mesurer les progrès réalisés.
- **Posez des questions pertinentes** : Utilisez des questions ouvertes pour encourager la réflexion et la prise de conscience chez votre client.  
Par exemple, demandez-lui de décrire sa situation actuelle, ses défis du moment et les obstacles qu'il rencontre.  
Écoutez attentivement ses réponses et posez des questions de clarification si nécessaire. À vous de trouver un questionnement adapté à travers tous vos outils (PNL, ...).

**Rappel : Le coach doit poser des questions mais en coaching, les résultats ne sont pas toujours mesurables car c'est le coaché qui a la solution en lui.**

Vous pouvez lui poser la question : "Sur une échelle de 0 à 10 à quel niveau..." pour l'aider à visualiser ses progrès.

#### **e) Présenter vos outils, expliquer leur utilité**

Pourquoi vous les utilisez, en effet, certains outils pour mesurer la personnalité peuvent faire peur... Il doit comprendre l'utilité de l'outil dans son accompagnement.

**Le coach n'est pas responsable des résultats mais des moyens utilisés.**

Vous pouvez aussi :

- Faire passer un test de personnalité comme le MBTI (si vous êtes **praticien habilité** au MBTI),
- Faire une analyse graphologique si vous êtes **graphologue**,
- Utiliser la sophrologie si vous êtes **sophrologue** pour une problématique de stress ...,
- Utiliser des outils PNL (questionnement bien ciblé),
- Utiliser la **morphopsychologie** (attention, avant de fixer le visage de votre interlocuteur, parlez-lui de l'outil, de son utilité et demandez-lui son accord)

**À vous de trouver les outils qui vous conviennent le mieux et qui sont le mieux adaptés au coaché et à sa problématique :**

- Les outils vous aideront à mieux connaître la personnalité de la personne que vous accompagnez et surtout à faire ressortir des **atouts, des points forts, des ressources** pour guider et aider au mieux le coaché.
- Vous pouvez, bien sûr, **croiser plusieurs outils** en sachant que les échanges avec votre coaché vont confirmer ou pas les résultats d'un test.
- Vous pouvez aussi **utiliser des questionnaires** spécifiques bien ciblés et préparés à l'avance en vous aidant de la PNL, par exemple.
- Les grilles de lecture de **l'Analyse Transactionnelle** peuvent aussi vous aider (si vous maîtrisez cet outil).

**Rappel : N'oubliez pas que l'écoute active, la reformulation, les silences et la communication non verbale sont également des outils importants, en particulier dans le cadre de la PNL.**

**f) Établir le contrat écrit de coaching**

- **Définissez les termes du contrat écrit** avec le coaché, comprenant le nombre de séances, la durée des séances, le lieu, le prix, les outils utilisés...
- **Énoncez également les règles en cas d'absence** ou d'annulation de séances.
- **L'engagement du coaché à assister aux séances programmées est essentiel.**
- À vous de passer un contrat oral ou écrit avec votre client.

**g) Clôturer votre première séance et préparer la suite de l'accompagnement**

- **Proposez au coaché des actions concrètes** à réaliser entre les séances (prescription de tâches).
- **Continuez à approfondir votre connaissance du coaché** en utilisant des outils pertinents, tels que les tests de personnalité.
- **Établissez un plan d'action pour les séances suivantes**, en gardant à l'esprit les objectifs définis ensemble.
- **Soyez le gardien des règles** et assurez le respect des horaires et des dates programmées.
- **Maintenez une posture de coach bienveillante**, compréhensive, à l'écoute, sans jugement et empathique.

La première séance de coaching est un moment crucial pour établir une relation de confiance et poser les bases d'un accompagnement fructueux.

En créant un environnement sécurisé, en posant des questions pertinentes et en établissant des objectifs clairs, vous pouvez guider votre client vers la réalisation de ses aspirations et contribuer à son développement personnel et professionnel.

## À retenir

### *Devenir coach pour autrui*

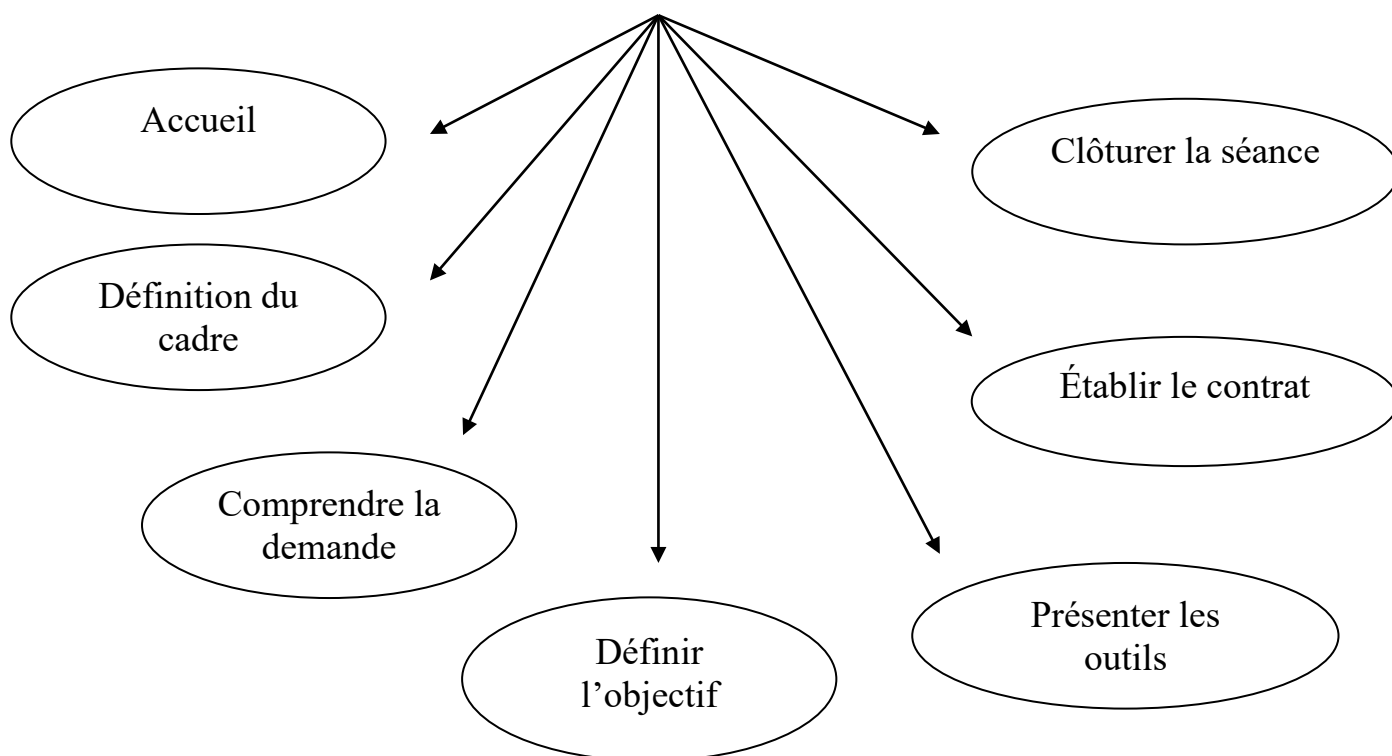
#### Sur le plan personnel

- Objectifs clairs
- Confiance en soi
- Développement de compétences
- Solutions efficaces aux problèmes

#### Sur le plan professionnel

- Méthodes similaires au coaching personnel
- Accompagnement personnalisé
- Équilibre et harmonie professionnels

### *Les étapes d'une première séance de coaching*



# S'ENTRAÎNER

## Questions

Voici une série de questions d'entraînement dont vous trouverez la **correction dans les pages suivantes**. Elles vous permettront de vérifier votre compréhension des notions abordées précédemment et de réaliser plus sereinement, par la suite, le devoir de synthèse qui sera noté par votre professeur.

N'hésitez pas à **compléter vos réponses grâce à des recherches personnelles**.

*Répondez bien à toutes les questions avant de vous référer aux réponses proposées. Pour les questions à choix multiples, plusieurs réponses peuvent être cochées.*

*Si vos réponses sont correctes, vous pouvez passer à la suite, dans le cas contraire, nous vous invitons à revoir la partie du cours concernée et à comprendre la correction.*

### 1. Le coaché est considéré comme :

- a) Un patient
- b) Un partenaire créatif
- c) Un employé
- d) Un thérapeute

### 2. Quel est le rôle du coach dans le processus de coaching ?

- a) Guider et accompagner le client
- b) Diagnostiquer les maladies
- c) Prescrire des médicaments
- d) Résoudre les problèmes du client



**3. Quels sont les bienfaits du coaching personnel ?**

.....

.....

.....

.....

.....

**4. Quelles sont les caractéristiques des questions puissantes en coaching ?**

.....

.....

.....

.....

**5. Comment le coach peut-il aider le client à atteindre ses objectifs professionnels ?**

.....

.....

.....

.....

**6. Quelles sont les différentes étapes du processus de coaching professionnel ?**

.....

.....

.....

.....

.....

**7. Quelle est l'importance de l'écoute codée dans le coaching professionnel ?**

- a) Elle permet de décoder les messages cachés du coaché.
- b) Elle consiste à enregistrer les séances de coaching pour les réécouter ensuite.
- c) Elle est inutile dans le processus de coaching.
- d) Elle permet d'éviter les erreurs de communication.

**8. Comment pouvez-vous mettre en place un environnement sécurisé et favorable à l'écoute active lors de la première séance de coaching pour mettre le coaché à l'aise et encourager une communication ouverte ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**9. Quels éléments sont importants à discuter lors de la définition du contrat écrit de coaching avec le coaché, et pourquoi est-il crucial d'établir des règles claires en cas d'absence ou d'annulation de séances ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

<b>Correction</b>
-------------------

**1. Le coaché est considéré comme :**

Réponse b) Un partenaire créatif.

Le coaché est considéré comme un partenaire créatif dans le processus de coaching. Le coach et le coaché travaillent en collaboration pour explorer les défis, les objectifs et les possibilités. Le coaché est encouragé à puiser dans ses propres ressources et à trouver des solutions créatives pour atteindre ses objectifs.

**2. Quel est le rôle du coach dans le processus de coaching ?**

Réponse a) Guider et accompagner le client.

Le rôle du coach dans le processus de coaching est de guider et accompagner le client. Le coach utilise des compétences d'écoute active, de questionnement pertinent et de réflexion pour aider le client à clarifier ses objectifs, explorer les possibilités, surmonter les obstacles et prendre des mesures concrètes vers le changement désiré.

**3. Quels sont les bienfaits du coaching personnel ?**

Les bienfaits du coaching personnel sont nombreux et peuvent inclure :

- L'amélioration de la confiance en soi et de l'estime de soi.
- Le développement des compétences en gestion du temps et en prise de décision.
- L'identification et l'atteinte des objectifs personnels.
- L'amélioration des relations interpersonnelles et de la communication.
- L'augmentation de la motivation et de la productivité.
- La gestion du stress et la recherche de l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle.
- L'exploration et le développement du potentiel personnel.

#### **4. Quelles sont les caractéristiques des questions puissantes en coaching ?**

Les questions puissantes en coaching sont ouvertes, elles encouragent la réflexion et la prise de conscience chez le client. Elles ne contiennent pas de réponse préconçue et permettent au client d'explorer ses propres pensées, sentiments et perspectives. Les questions puissantes sont souvent formulées de manière concise, claire et non directive, donnant ainsi au client la possibilité d'approfondir sa réflexion et de trouver ses propres solutions.

#### **5. Comment le coach peut-il aider le client à atteindre ses objectifs professionnels ?**

Le coach peut aider le client à atteindre ses objectifs professionnels de plusieurs façons :

- En aidant le client à clarifier ses objectifs spécifiques et à établir un plan d'action réaliste.
- En explorant les obstacles potentiels et en développant des stratégies pour les surmonter.
- En identifiant et en utilisant les forces et les compétences du client pour maximiser ses performances.
- En fournissant un soutien, une responsabilité et une motivation pour maintenir le client sur la bonne voie.
- En offrant des outils, des techniques et des ressources pertinents pour le développement professionnel.
- En aidant le client à améliorer sa communication, sa gestion du temps, ses compétences en leadership, etc.

#### **6. Quelles sont les différentes étapes du processus de coaching professionnel ?**

Les différentes étapes du processus de coaching professionnel peuvent varier, mais généralement, elles comprennent :

- L'établissement de la relation de coaching et la clarification des attentes mutuelles.
- La collecte d'informations et l'évaluation de la situation actuelle du client.
- L'identification des objectifs spécifiques à atteindre.

- L'exploration des options et des stratégies pour atteindre les objectifs.
- La création d'un plan d'action détaillé et réaliste.
- La mise en œuvre du plan d'action et le suivi des progrès.
- L'évaluation régulière des résultats et des ajustements éventuels.
- La conclusion du coaching et la réflexion sur les réalisations et les apprentissages.

**7. Quelle est l'importance de l'écoute codée dans le coaching professionnel ?**

Réponse a) Elle permet de décoder les messages cachés du coaché.

L'écoute codée dans le coaching professionnel est essentielle car elle permet au coach d'aller au-delà des mots et de décoder les messages cachés du coaché. Elle implique d'écouter attentivement non seulement les mots, mais aussi les émotions, les gestes, les expressions faciales et d'autres signaux non verbaux. Cette écoute attentive permet de percevoir les sous-entendus, les peurs, les valeurs et les croyances du coaché, ce qui peut aider à une compréhension plus profonde et à des interventions plus précises.

**8. Comment pouvez-vous mettre en place un environnement sécurisé et favorable à l'écoute active lors de la première séance de coaching pour mettre le coaché à l'aise et encourager une communication ouverte ?**

Pour mettre en place un environnement sécurisé et favorable à l'écoute active lors de la première séance de coaching, il est possible de :

- Créer une atmosphère chaleureuse et accueillante en saluant le coaché de manière amicale.
- Expliquer le processus de coaching et clarifier les attentes mutuelles.
- Établir une relation de confiance en étant ouvert, attentif et respectueux.
- Encourager le coaché à s'exprimer librement en posant des questions ouvertes et en lui laissant suffisamment de temps pour répondre.
- Faire preuve d'empathie et de compréhension en validant les émotions et les expériences du coaché.

- Maintenir la confidentialité et l'intégrité des informations partagées pendant la séance.
- Mettre en place un cadre de non-jugement où le coaché se sent en sécurité pour exprimer ses préoccupations et ses aspirations.

**9. Quels éléments sont importants à discuter lors de la définition du contrat écrit de coaching avec le coaché, et pourquoi est-il crucial d'établir des règles claires en cas d'absence ou d'annulation de séances ?**

Lors de la définition du contrat écrit de coaching avec le coaché, il est important de discuter des éléments suivants :

- La fréquence, la durée et la méthode des séances de coaching.
- Les attentes en termes d'engagement et de participation du coaché.
- Les modalités de paiement et de facturation.
- Les limites de confidentialité et les situations où la divulgation d'informations peut être nécessaire.
- Les procédures de communication en cas d'urgence ou de besoin de soutien supplémentaire.
- Les politiques d'annulation et de report des séances, ainsi que les conséquences associées.

Il est crucial que ces règles soient clairement établies, pour garantir une compréhension mutuelle et une collaboration efficace tout au long du processus de coaching. Cela permet d'éviter les malentendus et les conflits potentiels, et cela crée également un cadre professionnel et sécurisé pour le coaché.

## **Bibliographie**

### **La caractérologie**

**La Caractérologie : brève histoire critique : Apprendre et Pratiquer la Caractérologie – 19 septembre 2017 - Raoul Pinel**

**Caractérologie : principes : Apprendre et Pratiquer la Caractérologie : Tome II – 13 mai 2018 - Raoul Pinel**

**Caractérologie - nous sommes tous des caractères - se connaître soi-même, connaître autrui – 6 mars 2019 - Roger Dadoun**

**Caractérologie ; Théorie et pratique – mai 1994 - Louis Millet**

**L'ABC de la caractérologie - 10 juin 1997 - Pascal Ménard**

### **La graphologie**

**La Graphologie Pour Tous. Mieux Se Connaitre Et Découvrir Ses Potentialités - 15 avril 1999 – Marcelle Desurvire**

**Feuillets de graphologie : Tome 1, Les bases jamiennes, le geste graphique Broché – 1 septembre 2005 - Marcelle Desurvire**

**Feuillets de graphologie n°2 : Les Bases Jamiennes Les Genres et les Espèces Broché – 1 septembre 2005 - Marcelle Desurvire**

**Feuillets de graphologie n°3 : Technique de l'Ecriture - L'Observation Broché – 1 septembre 2005 - Marcelle Desurvire**

**Feuillets de graphologie n°4 : Technique de l'Ecriture L'Interprétation Broché – 1 septembre 2005 - Marcelle Desurvire**

**ABC de la graphologie – 10 juin 2004 - Jules Crépieux-Jamin, Quadrigé**  
**Décrypter l'écriture grâce à la graphologie – 1 avril 2015 - Bernadette de La Taille**

**La graphologie pour mieux se connaître – 11 décembre 2008 - Marylène Estier, Nathalie Rabaud**

**Manuel de graphologie – 1 octobre 1986 - Jacqueline Peugeot**

**La morphopsychologie**

**Morphopsychologie : Traité pratique Poche – 23 avril 2014 - Martine Tardy (Auteur), Florence Grenot (Illustrations)**

**Exercices de morphopsychologie Poche – 26 février 2016 - Patrice Ras (Auteur), Jean Augagneur (Illustrations)**

**Morphopsychologie. Les visages nous parlent... : Voir, comprendre et anticiper les comportements des gens qui nous entourent. Broché – 3 février 2020 - Josiane Dinant**

**Morphopsychologie : Le visage miroir de la personnalité : A la découverte de soi et des autres – 14 avril 2017 - Patrice Ras**

**ABC de la morphopsychologie – 18 novembre 1988 - Carleen Binet**

**Se connaître par la morphopsychologie – 1 janvier 1996 - Brigitte Guthmann**

**Nouveau manuel de morphopsychologie – 1 janvier 1977 - Docteur Louis CORMAN**

**Connaissance des enfants par la morphopsychologie – 1 janvier 1992 - Louis Corman**




## *3<sup>e</sup> partie*


# *Réaliser*

## Séquence 3 : réaliser


Cette séquence représente la **finalisation du cours** avec un travail personnel à réaliser et à envoyer à l'école.

Il sera ensuite corrigé par votre professeur qui vous apportera des remarques tout au long de votre devoir accompagnées d'une note sur 20.

 1 - Indiquer vos nom, prénom, n° d'élève et référence du cours : **K.I4.1023**

 2 - Répondre sur feuilles séparées

 3 - Faire une copie de votre devoir (à conserver)

 4 - Pour nous retourner votre devoir, 2 possibilités aux choix :

- Pour plus de rapidité, nous vous conseillons de déposer votre devoir sur **votre espace élève**.
- Mais, si vous souhaitez envoyer votre devoir **par courrier** :
  - Adressez-le à l'adresse suivante :

**Centre de traitement KOREVA FORMATION**  
**124 avenue du Général Leclerc**  
**91800 BRUNOY**

- Affranchissez votre envoi correctement pour un meilleur acheminement

**Donnez des ailes à votre projet...**



**DEVOIR À ENVOYER À LA CORRECTION**

**Partie 1 : Questions sur le contenu du cours**

**1. Quelle première idée peut-on se faire de quelqu'un en observant son écriture si elle est :**

- Très dense, compacte :

.....

- Bien ordonnée dans la page :

.....

- Avec une signature complètement différente du reste :

.....

- Avec des lettres simplifiées :

.....

- Très compliquée, ornée :

.....

**2. Quelle est l'utilité des tests psychométriques dans l'accompagnement coaching ?**

.....

.....

.....

.....

**3. Quel est l'intérêt de la morphopsychologie ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**4. Quels sont les différents niveaux d'écoute ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**5. Quelle est la différence entre un coach et un thérapeute ?**

.....

.....

.....

.....

.....

## **Partie 2 : Question de réflexion**

**Cette partie du devoir est à réaliser en 4 à 6 pages maximum**

Voici Jean-Pierre qui vient vous voir pour vous exposer ses difficultés.

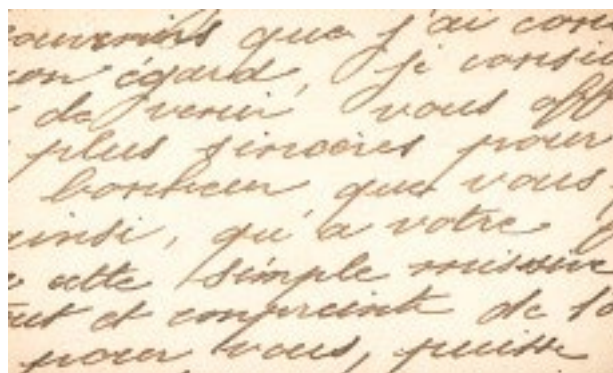


Adobe stock

Il a 52 ans, est responsable informatique dans un ministère mais il doit prochainement passer un concours (épreuves orales uniquement), auquel il a déjà échoué deux fois, et auquel il ne pourra plus se présenter par la suite.

Ce concours ne lui apportera aucune progression réelle puisqu'il est en fin de carrière, qu'il est à l'échelon maximal, mais il veut à tout prix être reçu : il considère cela comme un enjeu personnel, et alors qu'il révise assidûment depuis des mois, il ne se sent pas prêt, il « panique » à l'idée de se trouver, à l'oral, face aux mêmes examinateurs...

Ci-dessous, un extrait de texte écrit par Jean-Pierre :



Adobe stock

Imaginez que vous êtes le coach de Jean-Pierre, vous avez votre première séance ensemble.

### 1. Comment allez-vous mener cette séance ?

- Quelles sont **les informations utiles** dans cette présentation que vous allez prendre en compte ?
- Quelle sera **votre posture** ?
- Comment allez-vous accompagner Jean-Pierre à **identifier d'où viennent ses peurs, ses angoisses, ses croyances limitantes** ? Notez vos questions. Décrivez rapidement votre approche et les méthodes que vous comptez utiliser.

### 2. Qu'allez-vous proposer à Jean-Pierre pour la suite ?

- Citez **3 outils** que vous allez proposer à Jean-Pierre en termes **de gestion du stress et de relaxation**.
- Quelles **questions** pouvez-vous poser à Jean-Pierre pour l'aider à se sentir plus confiant, à **développer son estime de lui-même** ?
- **Quels seront les objectifs précis** (3 maximum) **de votre plan de travail** pour guider Jean-Pierre dans sa préparation à l'épreuve orale ?
- **Quel suivi** allez-vous proposer à Jean-Pierre ; combien de séances, quel rythme ?