

FORSC

Facilitateur des Organisations
Relations, Systèmes & Changements

LE PROGRAMME DE FORMATION

ORSC

(Organisational & Relationship Systems Coaching)

Le contenu de ce document

- 1 Généralités
- 1 Objectif de la formation
- 1 Le public concerné
- 2 Description du programme
- 2 Module 1 : Les Fondamentaux
- 3 Module 2 : Intelligence Relationnelle
- 4 Module 3 : Géographie Systémique
- 5 Module 4 : Chemin Relationnel
- 6 Module 5 : Intégration Systémique

GENERALITES

Le programme offert par FORSC est délivré en Langue Anglaise et en langue Française, par des formateurs formés et nommés par CRR Global, organisme de formation de Coach basé à San Francisco, Californie, USA.

FORSC est le licencié exclusif pour la France, et le contrat de Licence avec CRR Global fut signé en septembre 2007. Le premier cours (Fundamentals) à Paris a eu lieu en juin 2008.

CRR Global a été créé en 2001, et il est à ce jour le premier programme de ce type **accrédité ICF** (*International Coach Federation*).

Le coaching de groupe est différent du coaching individuel, et la différence va bien au-delà de la complexité due au nombre d'individus en présence. **ORSC** est une formation systémique qui intègre cette différence en focalisant le coaching sur la relation qui existe entre les individus. Dans notre formation, nous parlons d'un système comme d'une « *Troisième Entité™* ».

Ce programme propose une approche permettant de travailler sur la relation entre les membres du système, plutôt que de pratiquer un travail individuel traditionnel avec le groupe. Il enseigne la théorie, les aptitudes et les compétences qui permettent aux coachs de travailler efficacement avec des systèmes relationnels. Ce modèle s'inspire des travaux d'Arnold Mindell tel que *Le Travail sur les Processus (Process Work)*, de ceux de Joseph Campbell dans le domaine de la *mythologie comparée*, ainsi que des *Modes Alternatifs de Résolution des Conflits (MARC)*, de la *Théorie Générale des Systèmes*, et bien d'autres sources telles que la *Physique Quantique* et le *Taoïsme*.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Acquérir les compétences de coach professionnel pour accompagner de manière systémique les équipes et organisations dans leur efficacité professionnelle (mission de type coaching ou accompagnement d'équipe, team building, conduite du changement, optimisation des modes de fonctionnement, développement de l'intelligence relationnelle et collective de l'équipe,...).

Formation accréditée par ICF (International Coach Federation) et permettant d'accéder à une certification ACTP.

LE PUBLIC CONCERNE

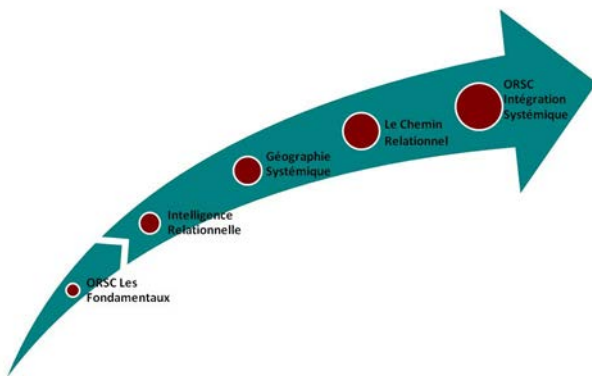
Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant devenir coach d'équipe certifié, et particulièrement aux personnes suivantes :



- **Business coach** : Vous êtes un coach, à l'aise avec la posture et l'approche ; vous souhaitez acquérir de nouveaux outils, ou renforcer vos compétences en accompagnement d'équipes,
- **Life Coach** : Vous êtes un coach individuel, et souhaitez travailler sur la relation entre partenaires au sein de couples, de familles, ou autres systèmes,
- **Consultant** : Vous êtes consultant, médiateur, vous intervenez déjà en entreprise avec une posture de coach, et souhaitez acquérir une formation vous permettant d'accompagner autrement vos clients, et acquérir des outils efficaces,
- **Cadre dirigeant**, manager, chef d'entreprise, leader d'organisation, et l'approche systémique vous intéresse dans l'exercice de vos responsabilités d'équipe.

DESCRIPTION DU PROGRAMME

MODULE 1 : ORSC LES FONDAMENTAUX (2 Jours)



Le cours *Les Fondamentaux* est le point de départ pour comprendre la théorie sur laquelle repose ce type de coaching systémique et relationnel, ainsi que pour développer les compétences de bases nécessaires aux coaches. Dans ce programme de 2 jours, vous travaillerez sur de nouveaux concepts, et apprendrez de nouveaux outils que vous pourrez utiliser immédiatement.

En plus de découvrir le modèle inhérent au *Coaching Systémique d'Organisations et de Relations (ORSC™)*, nous explorerons aussi les principales différences entre un coaching individuel et un coaching relationnel. Et plus particulièrement vous apprendrez à coacher la « *Troisième Entité™* » (c'est-à-dire la relation elle-même).

Vous commencerez à développer votre expertise dans ce domaine au cours des nombreux exercices pratiques développés à partir de situations réelles, ou à l'aide de scénarios qui couvrent une gamme étendue de situations telles que le partenariat d'affaire, le couple ou la famille. Vous apprendrez aussi à pratiquer une séance « découverte », ainsi que le coaching d'alignement d'équipe.

Vous avez la possibilité de suivre ce cours en module unitaire ; et il est aussi un des prérequis à l'inscription à la série avancée.

A l'issue de ce cours, vous aurez appris :

- Ce que sont les trois dimensions du *Coaching Systémique d'Organisations et de Relations (ORSC™)*, appelées aussi *Intelligence Relationnelle : Courant et Expression des Emotions*, *Géographie Systémique : Rôles et structures*, et *Le Chemin Relationnel : Vision et Potentiel*.
- Comment obtenir un « instantané » de la situation, et commencer à coacher une équipe à partir d'un outil de Constellation.
- Les bases du coaching d'Alignement, et comment désamorcer un conflit.
- Comment faire prendre conscience à vos clients des attitudes toxiques (d'après les travaux de John Gottman, PhD) pour essayer de les éviter.
- Comment orienter vos clients vers d'autres thérapies lorsque cela devient nécessaire.
- Les considérations déontologiques du coaching systémique relationnel.

A l'issue de ce cours, les coaches individuels :

- Auront acquis les compétences de base qui leur permettront de commercialiser leur expertise en coaching systémique relationnel.

ACCREDITATION ICF

Le programme ORSC est le premier programme de ce type accrédité ICF. Le total d'heures cumulées en présentiel est de **84 heures** et nous vous présentons ci-après un détail de ces heures en termes d'accréditation pour les unités CCEUs (Continuing Coach Education Units):

ORSC Fundamentals :

Core Competencies : 11 heures
 Dév. personnel Coach : 1 heure
Total : 12 heures

ORSC Série Avancée

La série avancée d'ORSC inclut les modules suivants : Intelligence Relationnelle, Géographie Systémique, Chemin Relationnel, ainsi que l'Intégration Systémique.

Core Competencies : 59 heures
 Dév. personnel Coach : 9,5 hrs
 Autres compétences & outils : 3,5 heures
Total: 72 heures

- Auront développé de nouvelles compétences et acquis de nouveaux outils avec lesquels ils pourront coacher leurs clients individuels, et plus particulièrement les relations de leurs clients.
- Auront une meilleure compréhension des différences et des similitudes entre le coaching individuel et le coaching systémique relationnel.

A l'issue de ce cours les coachs de dirigeants et d'entreprises :

- Pourront utiliser leurs compétences existantes d'une manière plus efficace en s'appuyant sur une gamme d'outils nouveaux qui se focalise avant tout sur la relation (et non sur l'individu).
- Sauront reconnaître et coacher les systèmes « imbriqués » à l'intérieur des organisations.
- Sauront créer de la valeur ajoutée à leur coaching en utilisant les compétences liées à la *Théorie des Systèmes*.
- Auront développé des compétences de base pour coacher des équipes.

A l'issue de ce cours, tous les participants :

- Auront eu l'occasion d'expérimenter par eux-mêmes ce que signifie la *Troisième Entité™* (c'est-à-dire la relation elle-même).
- Auront acquis les compétences qui leur permettent de « consteller » un système relationnel.
- Auront la capacité de gérer une séance « découverte » spécifique au *coaching systémique relationnel*.
- Auront découvert les bénéfices du coaching d'Alignement.
- Auront une connaissance suffisante des quatre piliers et des trois dimensions du *Coaching Systémique d'Organisations et de Relations (ORSC™)*.

MODULE 2 : INTELLIGENCE RELATIONNELLE : une feuille de route pour le changement (3 Jours)

Ce module s'intéresse à la nature de l'échange profond, liée à l'expérience émotionnelle présente dans toute relation. Les émotions sont inhérentes aux relations, et les coachs systémiques se doivent donc d'être à l'aise avec celles-ci. Ceux pour qui le travail sur les émotions est difficile, ne pourront pas gérer efficacement les besoins des systèmes relationnels.

Dans ce cours, vous apprendrez à vous inspirer de la sagesse inhérente à tout système relationnel et à vous nourrir de son « intelligence ». Nous vous présenterons certains des travaux d'Arnold Mindell tel que *Le Travail sur les Processus (Process Work)*, ainsi qu'une palette d'outils nouveaux qui vous permettront de révéler et d'accompagner le processus émotionnel au travers d'éléments tels que « *signaux, canaux et limites.* »

En pratiquant ces compétences, vous découvrirez l'impact puissant que peut avoir le concept de la *Démocratie Profonde* (Deep Democracy) sur, et avec, vos clients. La *Démocratie Profonde* consiste à insister sur l'importance de chaque voix au sein d'un système ; chaque voix doit être entendue et honorée - même celles qui sont impopulaires, afin que la réalité de ce système soit représentée avec justesse, et que l'on puisse mettre en place les changements appropriés. Par l'acquisition de ces compétences il vous sera possible d'accompagner avec maîtrise et souplesse tout ce qui émerge du système, ainsi que du coaching.

Cette dimension du *coaching systémique relationnel* vous exposera également à des pratiques de coaching de groupes ou d'équipes relativement larges, dans lesquels la charge émotionnelle est intense. Les participants pourront ainsi se rendre compte de

l'importance de ce type de coaching systémique, ainsi que de son aspect transformationnel pour les systèmes en question.

A l'issue de ce cours, tous les participants :

- Disposeront d'un nouveau modèle de coaching applicable au coaching individuel, coaching de couples, ainsi qu'au coaching relationnel dans les organisations, issu des travaux d'Arnold Mindell tel que *Le Travail sur les Processus (Process Work)*.
- Seront capables de coacher tout en intégrant des informations provenant de sources ou canaux multiples, (corporel, visuel, auditif et global).
- Seront capables d'aider leurs clients à prendre conscience de leurs émotions et de les exprimer tout en prenant conscience du *processus secondaire* émergeant.
- Auront acquis six nouvelles manières d'identifier et de révéler les processus émotionnels émergents afin d'étendre la gamme émotionnelle de la relation en question.
- Seront capables d'utiliser des techniques de coaching leur permettant d'approfondir et de gérer les émotions intenses aussi bien dans les relations intimes que dans les relations existantes au sein des organisations.
- Sauront identifier les différents types de conflit hautement toxiques, et sauront en diminuer l'impact (les « quatre Cavaliers de l'Apocalypse »).
- Auront appris à accroître la positivité au sein des relations (personnelles et au sein des équipes en entreprise) grâce à l'utilisation d'outils tels que les « *boucles apprécatives* » ou encore l'ouverture de « *portes à rêves* ».
- Sauront gérer la tension émotionnelle au sein des systèmes relationnels et ceci, quel que soit le type de relation.
- Auront acquis les outils nécessaires pour intervenir auprès de groupes très larges, pouvant même aller jusqu'à plusieurs centaines de personnes.

MODULE 3 : GEOGRAPHIE SYSTEMIQUE : rôles et structures (3 Jours)

Ce module explore les différents *Rôles* que les individus occupent au sein des *systèmes relationnels*, ainsi que la notion de paradoxe et de diversité. Il s'intéresse en particulier aux structures semi-permanentes des relations, telles que les rôles et les influences culturelles. Coacher un système du point de vue de la géographie systémique, c'est travailler avec des éléments tels que les *Rôles Externes™* (les responsabilités établies au sein de la relation), *Rôles Internes™* (les responsabilités émotionnelles au sein de la relation), les *Rôles occultés* (ces personnalités souterraines qui peuvent apparaître à tout moment), ainsi que les *Rôles Fantômes* (ces présences invisibles qui peuvent avoir un impact significatif sur les relations, comme par exemple le fantôme de l' « ex » petit ami ou de l' « ex » patron...).

Dans ce cours vous serez amené à explorer l'impact sur le système relationnel des influences culturelles et externes. Vous vous exercerez à la pratique de compétences qui vous permettront de libérer un large éventail d'expressions relationnelles, tout en insistant sur les différences, et en maintenant un alignement au sein du système en dépit des désaccords qui peuvent subsister. En utilisant la *géographie systémique* avec les choix conscients, vous explorerez « *My Land, Your Land, Our Land™*. » (Mon Monde, Ton Monde, Notre Monde)

A l'issue de ce cours, tous les participants :

- Connaîtront les différents rôles inhérents aux structures relationnelles tels que les *Rôles Externes™* et *Rôles Internes™*, lesquels sont nécessaires à l'équilibre des relations, qu'elles soient personnelles ou d'affaires.
- Sauront reconnaître le besoin de changements récurrents dans les structures afin d'éviter au fil du temps des phénomènes tels que « l'écœurement » pour un rôle particulier, ou encore une rigidité malsaine dans ce rôle.

- Auront acquis les outils de coaching qui leur permettront d'aider les systèmes relationnels à faire un point régulier sur l'occupation de ces rôles.
- Auront acquis un modèle concret, ainsi que les outils nécessaires, pour travailler avec des problématiques inhérentes à la diversité dans des environnements organisationnels et personnels (My Land, Your Land, Our Land). Vous aurez l'occasion de pratiquer ces outils en travaillant sur des scénarios organisationnels concrets.

MODULE 4 : CHEMIN RELATIONNEL : vision et potentiel (3 Jours)

Dans ce module vous serez autorisé à « décrocher temporairement de la vie quotidienne » et prendrez le temps de vous focaliser sur le potentiel de la relation, sur son espace ou encore sur son impact intentionnel. Avant-gardiste et éclectique, ce cours s'inspire de la *physique quantique*, des travaux de Joseph Campbell dans le domaine de la *mythologie comparée*, du *Taoïsme* ou encore des travaux d'Arnold Mindell sur *Le Travail sur les Processus (Process Work)*, afin d'explorer radicalement la signification profonde des aspects relationnels. En particulier, vous vous focaliserez sur le partenariat en tant que rêve, et les partenaires, ainsi que leur *Troisième Entité™*, comme les rêveurs. Vous vous familiariserez avec les « *Trois Niveaux de Réalité* » tels que les a présentés Arnold Mindell, et étudierez l'impact qu'ils peuvent avoir sur les relations personnelles et/ou professionnelles. Vous développerez aussi votre capacité à passer d'un niveau à l'autre.

Le Chemin Relationnel : Vision et Potentiel vous permet d'acquérir des outils qui vous aideront à découvrir le *mythe originel*, ou encore la vision, qui a contribué à la naissance d'une relation. Dans cette dimension, les partenaires sont invités à reconnecter avec la vision originelle afin d'approfondir la signification et l'épanouissement de la relation en question. Vous apprendrez aussi à connecter avec le « *mythe relationnel™* » originel de la relation ainsi qu'à coacher vos clients afin qu'ils découvrent le nouveau « *mythe relationnel™* » inhérent à cette relation. Dans ce module, la *psychologie* rencontre la *physique quantique*, dans une approche avant-gardiste qui enrichit substantiellement la notion même de coaching professionnel.

Dans un langage de « *réalité consensuelle* », ce cours vous propose des outils qui permettent d'approfondir les notions de joie et de satisfaction au sein de la relation. En langage plus orienté entreprise, ce cours s'attache à explorer les valeurs de le Participant, sa culture. Dans un sens plus Taoïste, c'est la révélation de la raison profonde du « pourquoi de cette relation ici et maintenant ? » C'est dans cette dimension que la question « qui fait quoi à qui ? » se transforme en « qu'est-ce qui essaie d'émerger ici et maintenant ? » C'est le domaine où coachs et clients découvrent et se débattent avec les « *Fantômes* » et les « *saboteurs* », et font en sorte de s'en faire des alliés. La signification profonde de la relation est explorée, et celle-ci inclut le « *mythe originel* » de la relation.

A l'issue de ce cours, tous les participants :

- Comprendront le rôle important que joue l'*épanouissement* dans la longévité d'une relation qu'elle soit personnelle ou d'affaires.
- Auront acquis les moyens d'identifier les raisons profondes inhérentes à la naissance de chaque relation et auront les outils pour aider les clients à les atteindre (le rêve, ou le mythe originel, de la relation, etc..). Vous serez aussi capable d'adapter ces techniques à un environnement personnel ou organisationnel.
- Seront capable d'identifier les trois composantes critiques qui permettent à la relation de s'épanouir (les valeurs, le *mythe originel*, la relation comme chemin spirituel, etc..).
- Connaitront au minimum trois manières de révéler les valeurs de la relation (questionnaire, La roue des Métattitudes (Métaskill wheel), le Moi Futur, etc...)

- Comprendront l'impact que peut avoir sur la relation le conflit des valeurs ainsi que les attentes inassouvies ou déçues, et auront à leur disposition au minimum trois outils pour travailler avec celles-ci (Scénario Idéal/ Scénario Catastrophe, les Valeurs/compétences, la Roue Relationnelle, etc...).
- Auront acquis au minimum trois techniques pour explorer les aspects transpersonnels d'une relation (*mythe originel*, *Métattitudes*, partenaire comme co-créateur de la relation, les 2% de vérité, les aspects divins de la relation, etc...). Vous serez aussi capable d'adapter ces techniques à un environnement personnel ou organisationnel.
- Auront gagné en confiance en soi et en compétence pour coacher tous types de relation.

MODULE 5 : INTEGRATION SYSTEMIQUE : un grand pas vers la Maîtrise ! (3 Jour)

Ce cours est le dernier du programme de *Coaching Systémique d'Organisations et de Relations (ORSC™)*. C'est un cours qui vous offrira l'espace d'apprentissage nécessaire à l'approfondissement et l'appropriation des compétences de ORSC. Ce cours vous permet d'intégrer tous les aspects liés aux trois dimensions que sont *l'Intelligence Relationnelle*, la *Géographie Systémique* et *Le Chemin Relationnel*. Celui-ci inclut des exercices pratiques et adaptés, des supervisions de groupes, un approfondissement de votre compréhension de l'approche inhérente à ce modèle, et de la pratique, de la pratique, et encore de la pratique.

A l'issue de ce cours, tous les participants :

- Auront compris les différents aspects liés aux dimensions que sont *l'Intelligence Relationnelle*, la *Géographie Systémique* et *Le Chemin Relationnel*, ainsi que leur contribution au modèle de *Coaching Systémique d'Organisations et de Relations (ORSC™)*.
- Auront acquis les compétences et outils de *l'Intelligence Relationnelle*, la *Géographie Systémique* et *Le Chemin Relationnel*, afin que ceux-ci puissent être utilisés d'une manière appropriée et flexible lorsqu'une situation particulière le demande.
- Auront accru leur confiance dans leur capacité en tant que *Coachs Systémiques Relationnels*.
- Auront ajouté de nouvelles compétences et de nouveaux outils pratiques à leur panoplie d'outils de coach.
- Auront expérimenté le coaching de groupes supérieurs à 25 personnes, avec un retour de leurs pairs sur leur utilisation des outils.
- Auront pratiqué, pratiqué et encore pratiqué !

