

# Les clés pour prendre sa vie en main



Le "Petit manuel d'auto-coaching" de Philippe Bazin est devenu un best-seller en à peine quelques mois.

conditions le succès d'un tel changement pour l'entreprise. Philippe Bazin, 40 ans, habitant de Villebon-sur-Yvette, fait partie de l'un des plus importants cabinets spécialisés en Europe : Krauthammer international. Avec Jean Doridot, qui s'occupe, lui, uniquement de coacher des particuliers, ils ont décidé d'écrire un ouvrage pratique sur la question. « J'avais une frustration et l'envie de donner des outils pour tout le monde », explique Philippe Bazin. Et de prévenir : « Ce livre n'est pas adapté aux gens qui vont mal, pour eux, il y a la thérapie ». Le coach ne cherche en effet pas à régler les problèmes personnels des gens, il les aide plutôt à progresser. Le coach et le salarié qu'il accompagne travaillent ensemble à remplir un objectif précis, fixé en général au préalable aussi

avec l'employeur. Intitulé "Petit manuel d'auto-coaching, les clés pour prendre sa vie en main", l'ouvrage de Philippe Bazin et Jean Doridot est sorti en mai dernier. Il s'est déjà vendu à 4 000 exemplaires et figure en tête des ventes sur le site de ventes en ligne Amazon.fr pour une recherche sur le mot-clé "coaching".

Le succès de ce manuel d'auto-coaching réside certainement dans le fait qu'il a été bâti pour faire progresser son lecteur au fil des pages. Chaque chapitre débute par une métaphore, souvent plus pertinente pour faire prendre conscience d'un problème. De nombreux

exemples tirés de l'expérience des auteurs sont présentés et des centaines de questions sont disséminées dans l'ouvrage. Une dose d'interactivité qui doit permettre d'activer des processus de réflexion chez le lecteur. Enfin, une moyenne de quatre exercices par chapitre lui permettra de mettre en pratique les idées proposées. Pour chaque thème important, une rubrique "Dans les prochains jours" a même été ajoutée. Elle synthétise en quelques idées simples plusieurs moyens pour mettre en œuvre ces changements au quotidien.

## « SI VOUS DITES QUE VOUS N'AVEZ PAS LE TEMPS, C'EST QUE VOUS ÊTES UN MENTEUR »

« Le coaching, c'est activer des solutions, définit Philippe Bazin. Chaque personne a les solutions en elle, le coach l'aide simplement à trouver ces clés ». Le manuel se présente en trois chapitres. Dans un premier temps, les auteurs cherchent à mettre le lecteur dans de bonnes dispositions pour qu'il accomplisse un travail sur lui-même. « Si vous dites que vous n'avez pas le temps, c'est que vous êtes un menteur », affirme d'emblée le coach. Le rapport au temps est un axe de travail essentiel du coaching. Philippe Bazin vous répondra que « tout est question de priorités ». Se mettre dans de bonnes dispositions, c'est aussi savoir se remettre en question. Cela passe, par exemple, par la prise de conscience que lorsqu'on a une difficulté relationnelle avec autrui, il faut accepter d'avoir sa part de responsabilité. « Il y a aussi des croyances limitantes qui peuvent nous bloquer, elles viennent souvent de la famille », constate Philippe Bazin. Par exemple : « Il faut travailler à fond pendant

dix ans pour avoir des résultats », « chez nous, on n'a pas de chance », etc. « L'important n'est pas de savoir si cette croyance est vraie ou fausse, mais de savoir si elle est utile », explique-t-il.

L'une des missions du coach consiste ensuite à aider la personne à définir un objectif précis. « Quand on demande aux gens ce qu'ils veulent, ils commencent la plupart du temps par répondre ce qu'ils ne veulent pas », constate Philippe Bazin. Le coach a une nouvelle fois recours à l'image : « Les motos écoles enseignent que lorsqu'on se retrouve en face d'un obstacle, par exemple un camion qui surgit au milieu de la route, il faut regarder le petit espace dans lequel on peut se faufiler, plutôt que le camion, car la moto va automatiquement là où regarde son conducteur ».

Passer à l'action et remplir l'objectif fixé nécessite de ne pas faire dans la demi-mesure. « Bouger, agir, vous ajusterez le cap ensuite » indique le second chapitre du livre. On retrouve ainsi des "préceptes" du type : « Un imbécile qui marche va plus loin qu'un sage assis », « Ce qui est stupide, c'est de faire demain la même chose, en espérant des résultats différents », etc. Le vrai changement implique de se donner des priorités et de se donner tous les moyens pour les remplir. Ce qui est valable dans la vie professionnelle l'est aussi dans sa vie personnelle. Les deux étant en général très imbriqués.

Olivier Fermé

• "Petit manuel d'auto-coaching, les clés pour prendre sa vie en main", de Philippe Bazin et Jean Doridot, paru chez InterEditions. Prix : 23 euros. [www.dunod.com](http://www.dunod.com)