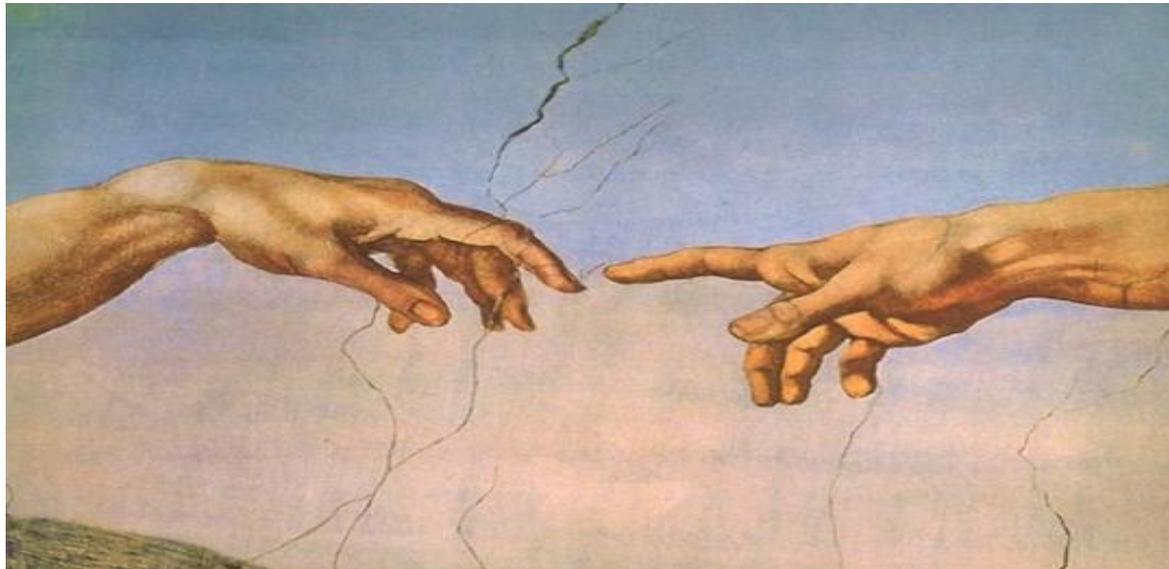




L'Art du Contact



Cadre de la formation



- Formation expérientielle
- Valeurs fondamentales :
 - Respect
 - Bienveillance
 - Authenticité
 - Engagement
 - Responsabilité
 - Non-jugement
 - Confidentialité
 - Liberté d'expression

Modalités pratiques



- Horaire : 9h – 16h30
- Pauses régulières et 1h de pause vers 12h
- Les GSM sur silencieux, merci !
- Syllabus et PowerPoint remis en fin de formation.

Première expérience



- Choisissez une image représentative de votre état d'esprit de ce matin.
- Présentez la au groupe.
- Ecoutez les réactions des autres.
- Laissez-vous sentir les émotions que suscitent cette image et les réactions.
- Feedbacks.

Objectifs du module



- Expérimenter la nature du « contact », l'importance du « lien » dans la relation de coaching.
- Utiliser « l'ici et maintenant » dans la manière de mener le coaching.
- Développer la conscience de nos émotions et de nos expériences subjectives dans la relation.
- Développer l'écoute active et ses différentes formes.
- Co-Construire un espace de sécurité pour instaurer une relation de confiance.
- Expérimenter des outils de la Gestalt-Thérapie au service de coaching.

Deuxième expérience



- Vous vous promenez dans la salle et vous croisez les regards
- Formez spontanément un duo et dites à votre partenaire: « en te rencontrant aujourd'hui, je sens ... » et réciproquement.
- Quand vous avez clôturé l'échange, vous repartez et formez spontanément un autre duo et dites « en te rencontrant, je sens ... » et réciproquement
- Debriefing: qu'avez-vous éprouvé dans les différents moments de l'expérience ?

Références théoriques

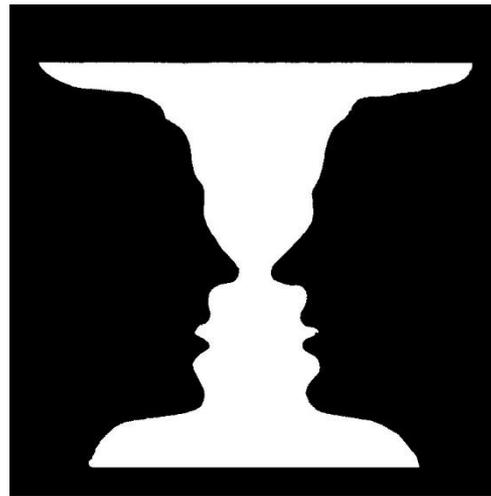


- Fritz PERLS : Neuropsychiatre et fondateur de la Gestlat-Thérapie vers 1940.
- Théorie affinée sur un siècle par un groupe de sept personnes dont Laura Perls, Paul Goodman, Isadore From, Ralph Hefferline, Elliot Shapiro, Paul Weisz et Sylvester Eastman .
- Approche integrative de différents domaines :
 - La philosophie occidentale, zen et orientale
 - La psychologie humaniste
 - La sociologie
 - La phénoménologie
 - La pédagogie
 - La psychothérapie existentielle et expérientielle.
- F.Perls influence toute une génération de spécialistes : Gregory Bateson (fondateur de la systémique), Alexandre Lowen (fondateur de l'analyse bioénergétique) , Eric Berne (fondateur de l'analyse transactionnelle), Carl Rogers (père fondateur de la psychotérapie et l'approche humaniste en psychologie)

Définition de la Gestalt



Le terme « *Gestalt* » provient de l'allemand « *Gestalten* », qui signifie « figure ou forme » ou « mettre en forme ».



Définition



La **gestalt-thérapie** est une approche humaniste et existentielle qui met l'accent sur la prise de conscience de l'instant présent, la responsabilité personnelle et les interactions entre l'individu et son environnement.

Elle s'appuie sur l'idée que l'être humain tend naturellement vers l'équilibre et l'auto-régulation, mais que des blocages ou des interruptions dans ce processus peuvent entraîner des difficultés émotionnelles, relationnelles ou comportementales.

Mais aussi un outil puissant de développement personnel, professionnel et d'amélioration des relations interpersonnelles **en coaching (de vie, professionnel ou de carrière)**.

Valeurs



- L'authenticité
- L'autonomie
- La responsabilité
- Le non-jugement
- La bienveillance
- Le respect
- Le soutien
- La justesse
- La congruence

Expérience du Contact



Bon appétit !

Les caractéristiques du Contact :



- Échange et interaction :

Le contact est une expérience de frontière entre le "soi" et l'"autre" (ou l'environnement). Cette frontière est fluide et permet une interaction réciproque où l'individu reçoit et influence en retour.

- Moment présent :

Le contact se produit toujours dans l'"ici et maintenant". C'est une expérience actuelle, vivante, et en constante évolution.

- Adaptation créative :

Le contact est un ajustement où l'individu s'adapte aux conditions de l'environnement tout en restant fidèle à lui-même. C'est ce processus d'ajustement qui permet la satisfaction des besoins.



Les quatre phases du cycle du Contact

1) **Pré-contact** : émergence d'un besoin

> déséquilibre, tension, appétit, désir, pulsion, curiosité...

=> Un début de forme (Gestalt) qui émerge...

2) **Mise en contact** : mouvement ou un aller vers l'environnement.

=> Apparition des émotions...

3) **Le plein contact** : accomplissement, rencontre, moment de symbiose.

=> Apparition de la forme (Gestalt) qui se détache du fond.

4) **Post-contact** : assimilation de l'expérience ou de la nouveauté, puis « vide » qui annonce le prochain cycle.

Exercice en sous-groupe



- Formez trois groupes...
- Comment se centrer sur ce qui se passe « Ici et maintenant » dans le coaching ?
- Quels sont les éléments de conscience sur lesquels nous devons être attentifs ?
(exemple : qu'est ce que je vois ?)

Ici et maintenant



En coaching, être attentif à :

- Qu'est-ce que je vois ?
- Qu'est-ce que j'entends ?
- Qu'est-ce que je sens ?
- Qu'est-ce que je ressens ?
- Qu'est-ce que je ressens au niveau de mon corps ?
- Qu'est-ce que je perçois ?
- Qu'est-ce que j'imagine ?
- Qu'est-ce que je touche ?
- Qu'est-ce que je ressens des émotions de l'autre ?
- Quelle est l'ambiance ?

Exercice de coaching



A : Coach

B : Coaché

C : Observateur

- Séance de coaching (30 min) :
 - Être dans l'ici et maintenant
 - Expérimenter la notion de Contact :
Quelle(s) est/ sont la ou les forme(s) qui apparait(ssent) ?
- Débriefing à trois pendant 10 minutes
- Débriefing dans le groupe

La posture relationnelle en Gestalt au service du Coaching :



Les 10 modes d' « Être » :

- Être ouvert et attentif à toute information;
- Accorder la place au « sentir »;
- Mettre en suspens les présupposés;
- Renoncer à l'interprétation du phénomène;
- S'appuyer sur la perception et sa description;
- Expliciter l'expérience en cours;
- Cultiver l'incertitude;
- S'abstenir d'un projet pour l'autre;
- Rester dans l'ici et maintenant;
- Cultiver le silence.

Expérimentations



- L'expérience du « non » < « Oui mais ».
- L'expérience de l'amplification (un mouvement, un tic, une émotion, ...).
- L'expérience des deux chaises ou monodrame : conflit interne ou problème relationnel.
- Le psychodrame : (le sculpting).

Modalités de travail en coaching



- **De l'audace:**

un geste, une émotion, un mot, une tonalité de la voix, un changement d'énergie ... hypervigilance à l'égard du non-verbal.

- **Zoomer sur ces phénomènes:**

amplifier (geste, émotion ...), bipolariser, médiatiser.

- **Incarnation** de l'objet ou la personne dont on parle.

Modalités de travail (suite)



- Interprétation de **l'ici et maintenant** comme significatif du fonctionnement de la personne.
- Transfert et contre-transfert: la manière dont le client est en contact avec son environnement se rejoue dans le coaching.
- Dévoilement de soi et partage: les sentiments du coach au service du coaching.
- **Co-construction** entre le coach et le coaché.

Modalités de travail (suite)



- Ecouter les rêves: soutenir l'émergence des significations.
- Focus sur le processus, sur le comment ?
- Ne plus rien savoir : posture basse qui permet la nouveauté et la créativité.

Les compétences ICF



Compétence 4 : Développe un espace de confiance et de sécurité

Définition : Est en partenariat avec le client pour créer un climat de sécurité et de soutien, qui permette au client de s'exprimer librement. Maintient une relation de respect mutuel et de confiance.

- **1. Cherche à comprendre le client dans son contexte, pouvant inclure son identité, son environnement, ses expériences, ses valeurs et ses croyances.**
- **2. Fait preuve de respect pour la personne dans son intégralité, ses perceptions, son style, son langage et adapte son coaching en conséquence.**
- 3. Reconnaît et respecte la singularité des talents, des idées et du travail du client dans le processus de coaching.
- **4. Fait preuve de soutien, d'empathie d'attention envers le client.**
- **5. Reconnaît et favorise l'expression des sentiments, des perceptions, des préoccupations, des croyances et des suggestions du client.**
- **6. Fait preuve d'ouverture et de transparence pour montrer sa vulnérabilité et construire une relation de confiance avec son client.**

Les compétences ICF



Compétence 5 : Rester en présence

- Définition : Est pleinement conscient et présent avec le client, en utilisant un style ouvert, flexible, ancré et confiant.
- 1. Reste concentré, attentif, empathique et agit en réponse au client.
- 2. Fait preuve de curiosité pendant le processus de coaching.
- 3. Gère ses émotions pour rester présent avec le client.
- 4. Fait preuve de confiance en travaillant avec les émotions fortes du client pendant le processus de coaching.
- 5. Est à l'aise de travailler avec le fait de ne pas savoir.
- 6. Crée ou permet un espace pour le silence, la pause ou la réflexion.

Jour 2: Introduction



Première expérience :

- Prenez un moment de respiration, fermez les yeux.
 - Plongez vous dans votre corps.
 - Ecoutez-le...
 - Que ressentez-vous ?
-
- Partage en groupe

L' Art du Contact



- Tour de table :
 - Ce que vous avez retenu de la première journée de formation.
 - Ce que vous souhaitez accomplir pour vous-même aujourd'hui.
 - Ce avec quoi vous souhaitez repartir en fin de journée.

Expérience de coaching



- A-B-C

L'observateur se centre sur les interventions du coach en relation avec:

- l'ici et maintenant
- ses propres émotions
- le non verbal
- le corps

Expérience du sculpting



- Expérience en groupe : une situation qui implique au moins 4 ou 5 acteurs (en plus de la personne qui présente la situation)

Exercice “de chaises”



- Le / la client-e hésite entre deux options, est ambivalent-e, (conflit interne) envisage plusieurs trajectoires mais ne sait pas se décider

Ou

- Le / la client-e évoque un problème relationnel avec une personne « significative » pour lui-elle

Une séance de coaching basée sur l'approche de la Gestalt



- Une séance de coaching avec la formatrice.
- Débriefing en groupe.
- Questions / réponses.

Bilan du module



- Au terme de ce module, qu'avez-vous découvert sur votre manière d'être en contact avec vous-même, avec le coaché, avec le monde ?
- Qu'est-ce que vous souhaitez changer ou améliorer ?



Compétence 6 : Écouter activement

Définition : Se concentre sur ce que le client dit et ne dit pas pour bien comprendre ce qui est communiqué dans le contexte des systèmes clients et pour soutenir l'expression du client.

- 1. Considère le contexte du client, son identité, son environnement, ses expériences, ses valeurs et ses croyances afin de mieux comprendre ce que le client communique.
- 2. Reflète ou résume ce que le client a communiqué pour s'assurer de la clarté et de la compréhension.
- **3. Reconnaît et explore au-delà de ce que le client communique.**
- **4. Remarque, reconnaît et explore les émotions, les changements d'énergie, les signaux non verbaux ou les autres comportements du client.**
- **5. Intègre les mots du client, le ton de sa voix et son langage corporel afin de déterminer la pleine signification de ce que le client communique.**
- **6. Remarque les tendances dans les comportements et les émotions du client au cours des séances pour discerner les sujets et les schémas récurrents.**

Les compétences ICF



Compétence 7 : Suscite des prises de conscience

Définition : Facilite les prises de conscience et l'apprentissage du client en utilisant des outils et des techniques tels que le questionnement puissant, le silence, la métaphore ou l'analogie.

1. Prend en compte l'expérience du client pour décider de ce qui pourrait être le plus utile.
2. Challenge le client pour favoriser prise de conscience ou découverte
3. Pose des questions sur le client, sa façon de penser, ses valeurs, ses besoins, ses désirs et ses croyances.
4. Pose des questions qui aident le client à explorer au-delà de la pensée habituelle.
5. Invite le client à partager davantage son expérience dans l'instant.
6. Remarque ce qui fonctionne pour améliorer les progrès du client.
7. Adapte l'approche de coaching en réponse aux besoins du client.
8. Aide le client à identifier les facteurs qui influencent les schémas présents et futurs de comportement, de pensée ou d'émotion.
9. Invite le client à développer des idées sur la façon dont il peut aller de l'avant et sur ce qu'il souhaite ou est en capacité de faire.
10. Aide le client en reformulant les perspectives.
11. Partage ses observations, intuitions et sentiments susceptibles de créer de nouveaux apprentissages pour le client, sans s'y attacher.

Merci pour votre participation !



Questions ???

Le mot de la fin :

« Le coach est celui qui vous dit ce que vous ne voulez pas entendre, qui vous fait voir ce que vous ne voulez pas voir, pour que vous puissiez devenir ce que vous voulez être. »

– Tom Landry –