



L'Art du Contact



Najat Mohdad

Cadre de la formation



- Module de 2 jours : Formation expérientielle
- Valeurs fondamentales :
 - Respect
 - Bienveillance
 - Authenticité
 - Engagement
 - Responsabilité
 - Non-jugement
 - Confidentialité
 - Liberté d'expression

Modalités pratiques



- Horaire : 9h30 – 17h
- Pauses régulières et 1h de pause vers 12h
- Syllabus et PowerPoint remis en fin de formation sur elearning.

Première expérience



- Choisissez une image representative 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.
- L'importance du contact à soi.
- 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

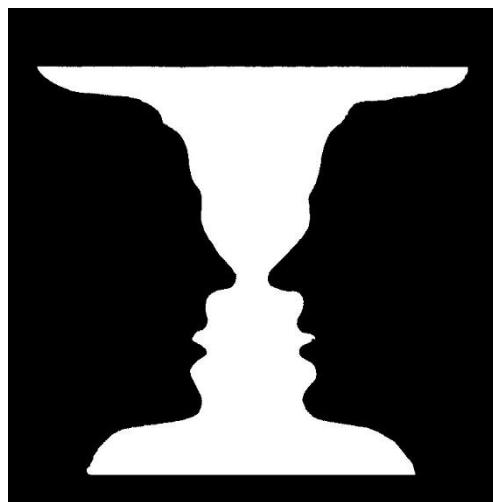


- Fritz PERLS : Neuropsychiatre et fondateur de la Gestlat-Thérapie vers 1940.
- Théorie affinée sur un siècle par un groupe de sept personnes dont Laura Perls, Paul Goodman, Isadore From, Ralph Hefferline, Elliot Shapiro, Paul Weisz et Sylvester Eastman .
- Approche integrative de différents domaines :
 - 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



Cette approche est centrée sur l'interaction constante de l'être humain avec son environnement. Elle s'intéresse à la manière dont cette interaction prend forme et tente de mettre du mouvement lorsque cette forme est figée et répétitive.

La Gestalt pose donc qu'on ne peut faire abstraction de l'environnement dans lequel l'individu se situe : la personne, en tant qu'organisme, est en contact avec l'environnement et aucun organisme ne subsiste sans échange avec l'environnement.

Définition



La Gestalt soutient tout particulièrement l'autonomie, la responsabilité et la créativité.

Elle met l'accent sur la conscience du processus en cours, dans l'ici et maintenant de chaque situation, et réhabilite le sensoriel et l'émotionnel, trop souvent censurés par notre culture et nos croyances.

Elle développe ainsi une perspective unifiée et cohérente de l'être humain, avec ses principales dimensions : physique, affective, cognitive, sociale et spirituelle.

Valeurs



L'authenticité

L'engagement

L'autonomie

La responsabilité

Le non-jugement

La bienveillance

Le respect

Le soutien

La justesse (équilibre)

La congruence

La Créativité

Expérience du Contact



Bon appétit !



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.

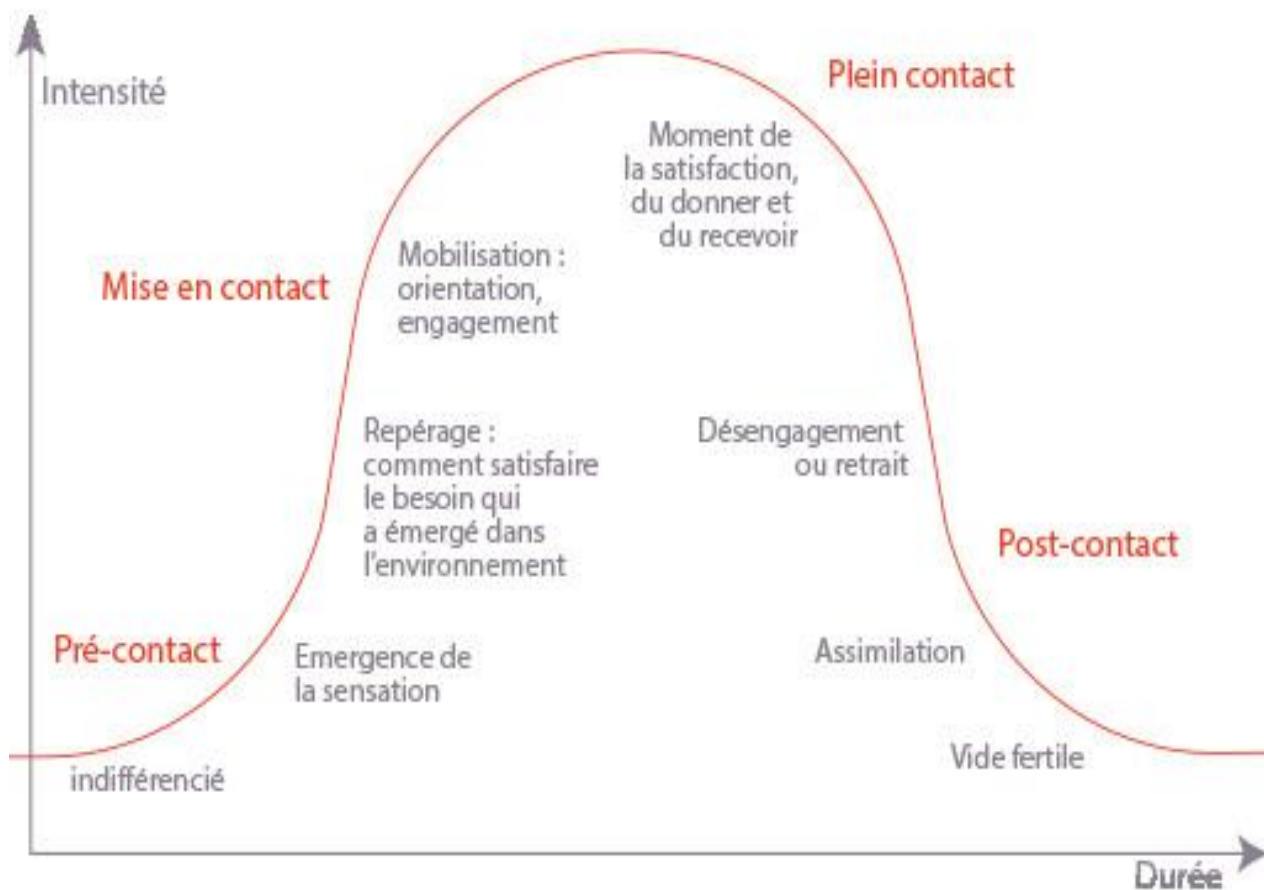
=> Apparition des émotions...

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.

Le Cycle du Contact



Ici et maintenant : Exercice



- 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(e)

C : Observateur(trice)

- Séance de coaching (30 min) :
- Consignes :
 - **Être dans l'ici et maintenant**
 - **Expérimenter la notion de Contact :**
Quelle(s) est/ sont la ou les forme(s) qui apparait(ssent) ?
- 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.

Modalités de travail en coaching



- **De l'audace:** repérer et travailler ce qui apparaît en séance de coaching :

un geste, une émotion, un mot, une tonalité de voix, un changement d'énergie => hyper vigilance à l'égard du non-verbal.

- **Zoomer sur les 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(trice) 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.

Modalités pratiques : Exercice effectué dans le silence.

1. Pensez à une situation problématique qui concerne 5 personnes ou instances ou équipes.
2. Exposez et expliquez la situation (sans trop de détails)
3. Les autres personnes du groupe, peuvent poser des questions pour éclaircir la situation.
4. Choisir 5 personnes dans le groupe qui vont représenter les 5 personnes et la l'auteur de la situation.
5. Faire la sculpture qui représente la situation problématique.
6. Poser la question de « Comment se sentent les participants de la sculpture »?
7. Comment se sent la personne qui vit la problématique ?
8. Demander aux membres de la sculpture de bouger et de se mettre dans une position plus confortable.
9. Demander aux personnes « comment se sentent-ils avec ce changement ?
10. Demander comment se sent la personne qui a exposé cette problématique, quelles prises de conscience a-t-elle eues ?
11. Quelles sont les actions qu'elle va entreprendre suite à ces prises de conscience ?

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.



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.

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 ?

Merci pour votre participation !



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 –