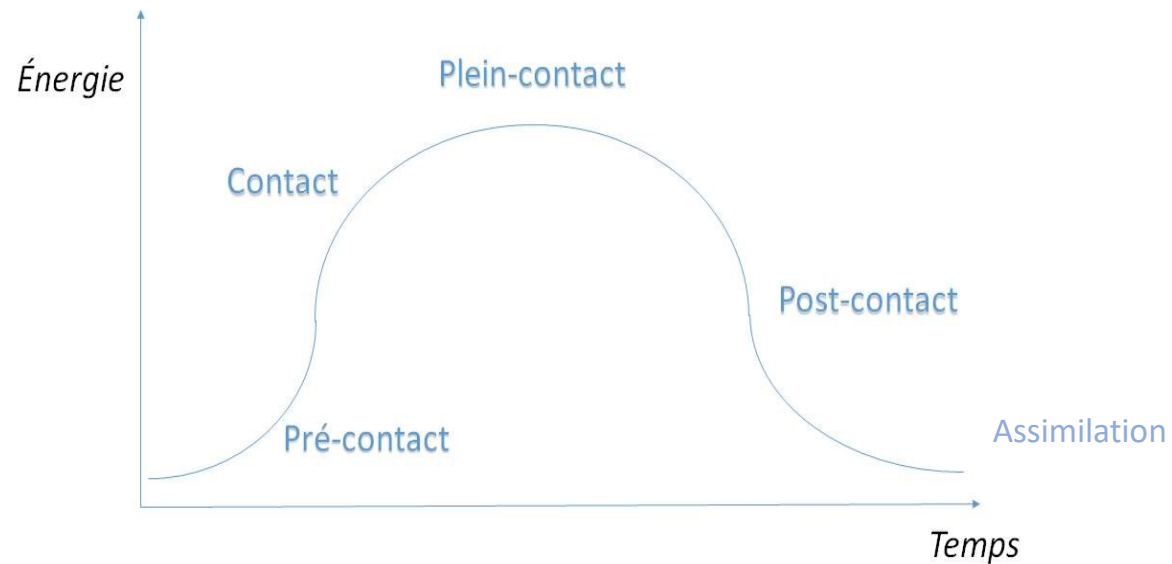


Le Cycle du Contact dans le coaching

5 phases



Gestalt : le cycle du contact

Le Cycle du Contact dans le coaching

Pour le coach

Phase 1 - Pré-contact : Se préparer

- Je reprends mes notes
- Je me remets en contact avec la séance précédente (visualisation, ressenti...)
- Je connecte à la séance prochaine (cf séance de centration)

Phase 2 - Contact : Accueillir & Contractualiser

- J'accueille mon client, lui donne le temps de s'installer (*je vous laisse le temps de vous installer et nous commencerons dès que vous serez prêt(e)...*)
- Je me synchronise
- Je m'informe de son état de bien-être (comment vous sentez-vous aujourd'hui ?)
- Je m'informe des actions entreprises entre les 2 séances (*les actions à mener se sont-elles bien déroulées ? Qu'en avez-vous retiré ? Qu'en avez-vous ressenti ? Avez-vous rencontré des difficultés particulières, que s'est-il passé depuis la dernière fois en rapport avec votre travail de coaching ?....*)
- Je m'accorde avec le client sur le contrat de séance (*quelle situation souhaitez-vous travailler aujourd'hui ? Qu'attendez-vous de cette séance ? De quoi voulez-vous me parler ? Qu'attendez-vous de moi ?*)

Phase 3 - Plein-contact : Intervenir - Etre présent

- J'observe, j'écoute, je repère, je reformule, je clarifie, je comprends
- Je questionne, j'utilise « ma boîte à outils »,
- Je m'écoute, je détecte et traite les résonances, ...

Le Cycle du Contact dans le coaching

Pour le coach

Phase 4 - Post-contact (retrait) : Clôturer

- Je prépare la fin de la séance (*nous allons bientôt clore notre séance si vous en êtes d'accord*)
- Je demande au client d'évaluer sa séance/objectif (*que retirez-vous de cette séance ? Avec quoi partez-vous concrètement de cette séance ?*)
- Je m'assure de l'état émotionnel du client (*comment vous sentez-vous ?*)
- J'acte les actions et engagements pour la prochaine séance (*quelle sera votre première action ? Qu'êtes-vous prêt(e) à faire d'ici notre prochaine rencontre?*)
- Je confirme le rendez-vous suivant et vérifie les besoins du client avant de se quitter (*de quoi pourriez-vous avoir besoin avant de nous quitter ?*)
- Se dire au revoir

Phase 5 – Assimilation : Capitaliser

- Je fais le bilan de ma séance (les outils utilisés, ma posture, mon intervention, mon niveau de conscience...)
- J'analyse l'état d'avancement de mon client vers son objectif, ses progrès,
- Je capitalise mon retour d'expérience (mes succès, mes axes d'amélioration...)
- Je vérifie mon état émotionnel, j'analyse mes résonances en séance - comment je les ai gérées, leur intensité.
- Si j'en ressens le besoin, je fais appel à mon superviseur