

<https://www.youtube.com/watch?v=Q9GobkKYYmA>

PLAN :

Du mépris à la curiosité

Créer les conditions pour la collaboration des groupes

Utiliser le Clean Language et la Modélisation Symbolique

- Clean Language et Métaphores
- Modèles
- Sommaire
- Qu'aimeriez-vous savoir avant que nous commençons ?
- Attention
- Questions Clean
- Créer des réseaux et des groupes

Je me vois comme une modélisatrice

J'aide à créer des modèles sur la façon dont les gens pensent, la façon dont ils interagissent, la façon dont ils pensent le Temps, la prise de décision, la façon dont ils se tiennent dans leurs corps.

Je les aide à se modéliser ensemble.

Les Questions Clean sont les outils

Qu'aimeriez-vous savoir avant que nous commençons ?

Vous êtes assis là, je ne vous connais pas, je ne sais pas ce que vous aimeriez, je ne sais pas comment vous apprenez, je ne sais pas ce que vous voulez faire.

J'ai quelque expérience et je vous ai 'vous'. Qu'aimeriez-vous savoir avant que nous commençons ?

- Quel est le message que je vous apporte ?

- Que pourrez-vous faire avec demain ?

Quand vous saurez ça, "le message que je vous apporte", "ce que vous pourrez en faire demain" quelle différence cela fera-t-il pour vous ?

- Comment allez-vous nous surprendre ? "Quel genre de surprise ?" - Complètement nouvelle.

- Connecter la modélisation et la collaboration de groupes.

- Comment modéliser-t-on ? Qu'est-ce que la modélisation ?

Est-ce que quelqu'un aimerait quelque chose de différent et qui n'a pas été encore mentionné ?

Quel impact sur la vie des gens ?

Est-ce que quelqu'un a besoin de savoir quelque chose de différent ?

Clean Language :

C'est avant tout une question d'**ATTENTION**

La qualité d'attention que l'on porte l'un à l'autre et à nous-mêmes.

C'est au sujet de ce qui se passe maintenant en rencontrant les gens où ils sont, vous rencontrez où vous êtes; et si vous prenez une inspiration pendant un moment avant de parler, c'est pour observer dans quel état je suis, à partir de quelle partie de mon cerveau j'opère ? Suis-je réceptif ? Où se trouve mon attention ? Suis-je ici ? Suis-je ailleurs ? Qu'est-ce qui se passe actuellement ?

Et même avant que vous répondiez à une question du style "Qu'aimeriez-vous qu'il se passe ?", dans le futur proche, l'état dans lequel vous êtes à ce moment où vous y pensez affectera le type de pensées que vous serez capables d'avoir.

Une des choses que font les questions Clean, c'est qu'elles ne vous permettent pas de simplement réagir à ce qui est dit. Elles ne vous permettent pas de mettre une chose directement au-dessus d'une autre.

Les questions Clean n'ont aucune de vos propres pensées en elles à part l'objet sur lequel portera votre question.

Elles vous obligent à prêter attention à la personne en face de vous.

Un des impacts de cela est que je suis beaucoup, beaucoup plus sereine et calme et moins réactionnelle quand je rencontre les gens.

Chaque fois que je pose une question Clean, à l'opposé de vous dire ce que je pense, je vous prête attention, j'écoute ce que vous avez dit, je regarde la façon dont votre corps bouge, et je place ma question précautionneusement dans votre Espace. Puis j'écoute votre réponse et ça commence à se construire itérativement au-dessus de la première chose que vous avez dite sur laquelle je vous ai posé une question, et je commence à construire une sorte de modèle.

L'Attention est la Clé

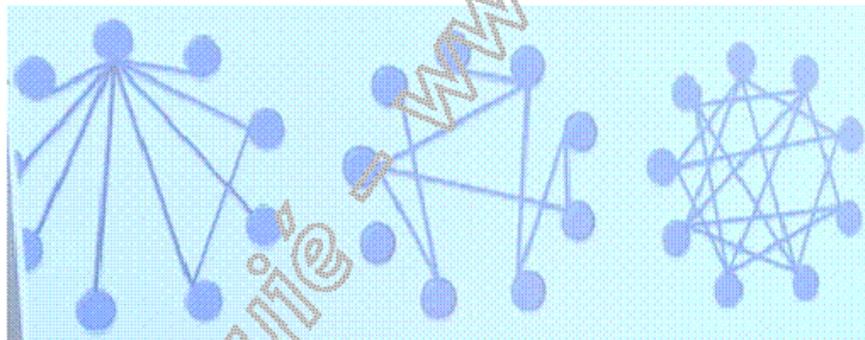
- Qu'est-ce qui se passe dans l'instant ?
- Qu'est-ce qui est possible ?
- Qu'aimeriez-vous qu'il se passe ?

- Qu'est-ce qui est possible ?

Que pourrions-nous faire ici ? Qu'est-ce qui est disponible ?

Qu'aimeriez-vous qu'il se passe ?

Créer un réseau d'Attention



Commande et contrôle

Flipper

Modéliser

Comment prenons-nous des décisions ?

Comment avons-nous les pensées que nous avons ?

Comment les modèles internes des personnes affectent leurs comportements, les choses qu'elles peuvent faire alors socialement ?

PUF : Etude de la structure de l'expérience subjective.

David Grove :

zoologiste, puis psychologue.

Quand un symptôme est là, "la solution d'aujourd'hui est le problème de demain".

Les symptômes du client auront été créés à partir d'un contexte et un moment auquel vous n'êtes pas présent en tant que coach, facilitateur ou thérapeute. Vous ne savez pas d'où ils viennent.

Chaque symptôme appartient à un réseau auquel il est connecté avec l'histoire culturelle, les ressources existantes au moment de l'enfance qui s'est construit au fil du temps.

Il est très important de porter la plus grande attention aux symptômes. Ne pas se précipiter de suite vers les objectifs de changement.

Trouvons ce contexte, trouvons comment ils existent.

Ex : Mauri / Grove : Maison spirituelle.

Rencontre des personnes du Marae

<http://www.spiritualtravels.info/articles-2/new-zealand/the-marae-the-heart-of-maori-life/>



This elaborately carved marae in Gisborne is one of the most noteworthy in New Zealand.

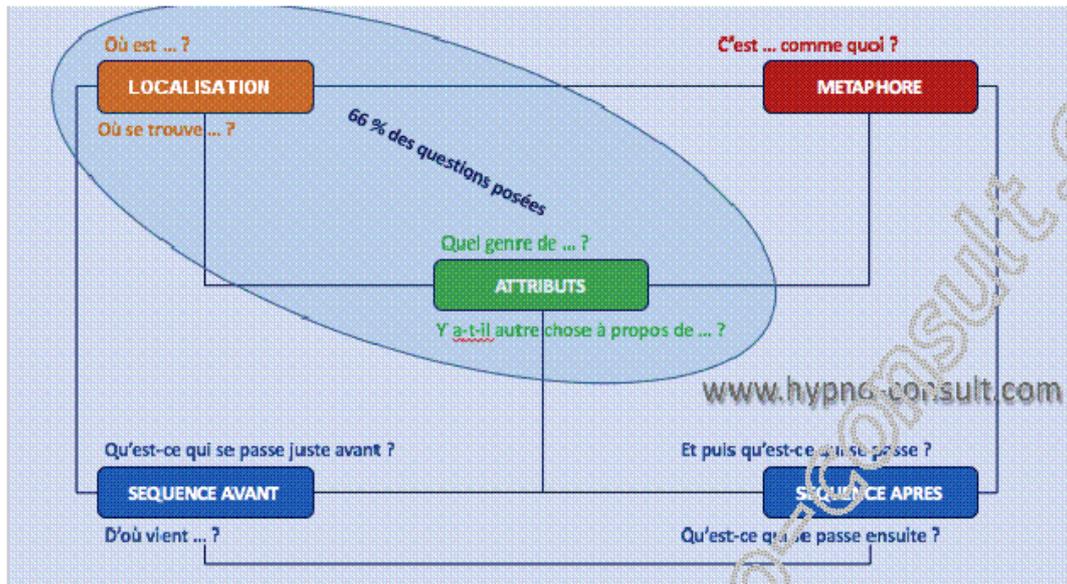
Les personnes du Marae ont des façons de se présenter.

Je me place dans le contexte du paysage de mes parents avant de me présenter.

Grove trouvait une façon de prendre un symptôme ou un mot et de l'« originer » à un contexte duquel il a émergé. Il pouvait aider un client à créer un modèle de son expérience et via la construction du modèle, l'expérience pouvait se transformer.

Les questions Clean sont en fait très simples.

Vous pouvez poser vos question à propos de l'endroit, des attributs, de l'enchaînement ou obtenir des métaphores. Elles sont très très simples. C'est ce que vous faites avec qui en fournit la magie.



Exemple :

Pendant un instant, demandez-vous : "Quand vous êtes à votre meilleur, quand vous êtes vraiment au mieux, vous êtes comme...QUOI ? Comment êtes-vous ?"

Prenez un moment, vous souhaitez peut être ajuster votre corps, afin de vous sentir équilibré, respirez et réfléchissez : "Quand je suis à mon mieux, je suis comme...QUOI ?"

Quand vous serez prêts donnez-moi votre exemple...

Qui souhaiterait partager son "Quand je suis à mon mieux, je suis comme...QUOI ?" ?

"Je suis comme un oiseau qui vole"

"Une ampoule"

"Un jeune enfant qui joue"

Concept de "**Adjacency**". Poser son attention adjacente à l'endroit où se pose celle du client de façon à construire à partir de son expérience à lui.

Afin de poser une question Clean, Vous devez abandonner quel genre d'oiseau c'est.

Je dois abandonner toute idée que je pourrais avoir préconçu à ce sujet.

Et je dis : "Comme un oiseau qui vole"

Je peux poser des questions à propos des attributs de l'oiseau, de l'endroit où se trouve l'oiseau, d'où il vient, et où le vol provient, qu'est-ce qui se passe ensuite, je ne demanderai pas une métaphore car s'en est déjà une.

Si il dit : "Je suis très bien organisé"

"Et vous êtes très bien organisé...et quand très bien organisé, c'est organisé comme...quoi ?"

Ce que font les questions c'est qu'elles s'approchent de, elles acceptent quoique ce soit que vous dites et elles le transcendent.

Accepter, attendre, transcender, inclure.

Les questions ne sont pas faites pour changer, ce n'est pas une méthodologie de changement dans ce sens.

C'est une façon de prêter attention à une autre personne.

Et la façon dont vous lui prêtez attention lui permet de se prêter attention à elle-même.

"C'est une ampoule..." juste répéter et la personne vous donne plus d'information.

"C'est une ampoule allumée..." avec un geste d'accompagnement.

"Quel genre d'allumée ?" "Quel genre d'ampoule ?" "Où est l'ampoule ?" "Où est l'allumé ?"

Toute question peut être appliquée à toute chose. Vous ne faites que les assembler.

Quand vous commencez, il n'y a pas d'intelligence dedans, à partir l'intelligence d'être centré et de prêter attention.

Une fois que vous avez 3 ou 4 réponses et que vous commencez à prendre la décision "je vais aller dans cette direction ou je pourrais aller dans cette direction, je pourrai suivre ce flux de pensées"

Questions non Clean : "A quel jeu joue-t-il ?" ...il ne joue pas forcément à un jeu???

Toute nouvelle introduction encadre, bride l'expérience de la personne. La personne l'acceptera peut être même si ce n'est pas son mot, ça peut être une correspondance chanceuse ou il le rejettera, et l'attention est alors portée sur la relation.

La relation quand on fait de la modélisation Clean n'est pas entre moi et la personne mais entre la personne et ses affaires. Le travail consiste à construire la relation entre la personne et ses affaires.

Vous ne faites aucune des choses standards de la PNL, construire le rapport, la synchronisation, pas de respiration synchro.

La personne fait partie d'un système et je vais l'aider à construire la relation avec les différentes parties de ce qu'elle m'aura apportée.

Exercice :

À 2 ou 3 avec la question : "Quand vous êtes à votre meilleur, vous êtes comme...QUOI ?"

Répétez-le-moi...

Ne pas poser plus de 3 questions Clean. Swap.

Feedback sur ce qui s'est passé, sur ce que vous avez remarqué, observé...

"C'est étonnamment difficile !" "De ne pas ajouter d'autres choses", "c'est un art"

"De vous débarrasser de vos propres images et d'entrer dans le monde de la personne"

Cependant, un des résultats incroyable de ça c'est que plus je rends ma conversation Clean, plus je suis libre pour écouter et plus je peux capter l'univers de l'autre personne.

"Quand vous êtes à votre meilleur, vous êtes comme un oiseau qui vol..."

"Quel genre d'oiseau ?"

"C'est un aigle"

"C'est un aigle"

"Et quand il vole, où vole-t-il ?"

"Au-dessus des montagnes"

"Un aigle volant au-dessus des montagnes"

"Quel genre de montagnes ?"

"De très hautes montagnes"

"Un aigle volant au-dessus de très hautes montagnes"

"Et alors que l'aigle vole comme ça, y a-t-il autre chose à propos de vole ?"

"Il plane, volant très tranquillement"

"Et il plane, volant très tranquillement"

"Et lorsqu'il qu'il vole très tranquillement, qu'est-ce qu'il se passe ensuite ?"

Creuser, Aller de l'avant, Compléter l'image, récupérer un contexte,

Essentiellement, je récupère un modèle...il y a beaucoup de chose que je ne sais pas encore, je ne sais pas comment ça commence, je ne sais pas pour quoi c'est utile, je ne sais pas en quoi cela est lié à la personne, je ne sais pas comment elle fait... dès qu'il est un aigle qui vole au-dessus de très hautes montagnes et que c'est tranquille, je n'ai encore qu'un fragment de ce qu'est la personne mais on peut continuer à le déployer.

Exemple :

On peut modéliser n'importe quoi.

Qu'est-ce que 3 et 7 ? Ne me donnez pas la réponse.

Qu'est-ce qui s'est passé ?

Où s'est portée votre attention ?

Dans votre tête...et que s'est-il passé quand j'ai dit 3 et 7...?

J'ai pensé à la réponse

Et quand vous avez pensé à la réponse, comment avez-vous pensé à la réponse ?

Des formes, des tailles ? Vous avez (gestes) vu le nombre le nombre et le signe 'plus'

Qui n'a pas fait ça ? Qui a fait quelque chose de différent ?

Je les ai assemblés

"Un assemblé comme quoi ?"

"Je les ai mis côte à côte"

"Vous les avez mis côte à côte et alors qu'est-ce qui s'est passé ?"

"Un arc de cercle entre les 2 chiffres"

"Pas de visualisation, juste la voix"

Quand j'ai approché le Clean Language, parce que je n'étais pas un thérapeute ou un coach.

J'ai commencé à tout modéliser.

"Quand vous perdez votre calme, vous êtes comme...quoi ?"

Prenez un moment, revenez à votre corps..."Quand vous êtes absolument à votre pire"

"Comme un animal sauvage"

"Quel genre de sauvage ?"

Gestes, remplissage du vide par le cerveau

C'est un processus d'attention...L'attention sort de soi et va là, car le possesseur de l'information et la personne là-bas.

Tout réside dans le fait de calmer son corps et soi et être suffisamment bien pour commencer à lui faire construire son modèle.

La réponse première n'est pas avec son cerveau ou ses mots mais avec ses gestes.

Ce n'est pas un travail basé sur le contact visuel mais c'est "être présent à" et "entraîner mon attention sur"

"Etre prêt, quel genre d'être prêt ?"

"Etre prêt à sauter sur cette chose qui est dangereuse..."

"Quand cette chose est dangereuse, y a-t-il autre chose à propos dangereux de cette chose quand prêt à sauter ?"

"Y a-t-il autre chose à propos dangereux ?"

"C'est un grand danger...c'est ma vie et c'est prêt à sauter"

Qui est différent ?

"Je me tais"

"Quel genre de tais ?"

Conserver les mots tels qu'ils sont prononcés.

"Je me tais comme...quel ?"

"Qu'est-ce qui arrive ensuite ?"

"De la vapeur me sort des oreilles"

Quand on a fait ça avec des groupes, cela à commencer à débiller une architecture invisible cachée des personnes dans la pièce.

Si je vous dis que quand je perds mon calme je me tais et que nous commençons à modéliser ça, les gens disent : "Ah...donc quand vous haussez le ton vous n'êtes pas en colère ?"

"Non, non...je suis passionné, je veux vous challenger mais je ne suis pas en colère, je ne suis jamais en colère si je crie...si je crie je suis en sécurité, c'est quand je me tais que vous devez vous en faire..."

Enfants :

"Qu'aimeriez-vous qu'il se passe ?"

"J'aimerais arrêter d'avoir des ennuis à cause de mes bagarres"

"Quand tu te bagarres comment sais-tu que ça va arriver ?"

"Je deviens rouge"

"Quel genre de rouge ?"

"Rouge sang"

Passer 'une personne à l'autre..."

Certains d'entre vous s'ennuieront car nous avons tous notre propre neurologie, nous voulons tous être impliqués.

Commande et contrôle : Vous devez faire ci, et ça essayer ci et ça...Je suis l'expert...je sais, vous ne savez pas, je vous aiderai à savoir plus que vous ne savez aujourd'hui (OK / Non OK)

Flipper : Situation où rien ne se passe, les idées vont et viennent mais il n'y a pas de structure.

Modéliser : Demander à une personne de poser à une autre personne qui répondra. Alors qu'ils écoutent, ils comparent et contrastent leurs états et choses internes avec les autres états et choses internes des autres. A aucun moment nous ne disons : "Vous devez mieux gérer votre caractère"

Ce qu'ils commencent à faire, par exemple avec l'enfant qui devenait rouge.

"Avant que ce soit rouge c'est comme quoi ?"

"Marron"

"Avant que ce soit marron c'est comme quoi ?"

"Violet"

"Avant que ce soit violet, à quel endroit ça se trouve ?"

"C'est là, je respire et je suis bleu...comme ma mère, comme le ciel"

A la séance suivante leur système a réfléchi et a traité les échanges de la première séance. Ne pas challenger, accepter et étendre ce que disent les personnes grâce aux questions, ils ont commencé à traiter les informations complètement différemment.

"Vous savez quoi madame, quand je me lève le matin mon père est saoul "rouge", mes habits puent la transpiration "rouge", je n'ai pas assez d'argent pour acheter à manger et il n'y a rien à la maison "rouge", quand j'arrive à l'école mon "rouge" est jusque-là et c'est pour ça que je frappe les gens"

"Oh...Je ne sais pas" c'est toujours la vérité, "je ne sais jamais"

"Ce que je pensais c'est que quand je vais à l'école, si je me sens "rouge" je peux aller à la mare aux canards, je peux regarder l'eau et je peux inspirer "bleu" et me faire devenir "violet", je peux penser à ma mère et me rendre "violet" et je pense alors que je ne frapperai plus les gens."

"J'ai dit ok"

"Ça marchera ?"

"Je ne sais pas"

Le système crée une intelligence collective car les gens ont prêté attention à eux-mêmes et où leurs symptômes ou leurs attributs de leur pensée étaient originaires, ils s'écoutent les uns les autres sans jugements et ils commencent à apprendre les uns des autres très très rapidement.

C'est ce qui fait le lien entre le Clean Language et la modélisation systémique.

80% de taux de succès (très haut dans ce champ de retour à l'éducation et à l'emploi).

J'ai abandonné l'utilisation du verbe "être".

"Je veux plus d'engagement de la part de mes employés"

"Quel genre d'engagement ?"

"Mes employés sont désengagés" = Vérité figée, chose binaire figée.

"Quand ils ne sont pas engagés, qu'est-ce qui vous fait dire en eux qu'ils ne sont pas engagés ?"

"Quand ils ne sont pas engagés, ils ne sont pas engagés comme quoi ?"

On l'a changé d'une vérité figée en un modèle 37:39

On peut développer l'intelligence collective de la prise de décision même si c'est la pire des prises de décision, on a un modèle et le système sera capable d'apprendre à partir de ce modèle en réalisant la modélisation sur le moment.

Exercice :

Revenez en vous et repensez à "vous étant à votre meilleur"...prenez un instant physiologiquement pour prêter attention "d'être vous à votre meilleur".

"Quelle chose souhaiteriez-vous qu'il se passe ? ... Soit dans votre vie personnelle, dans le monde"

Faites le : "Qu'aimeriez-vous qu'il se passe" et posez quelques questions Clean les uns aux autres. Qu'est-ce vous aimeriez vraiment ?

Le processus vous apprend à prêter attention.

Le moins de questions vous pouvez utiliser, le plus d'attention vous devez prêter.

Les questions Clean dans l'exercice de collaboration réduit le DRAME.

Triangle de KARPMAN

Prêter attention, Accepter et Étendre ce qui a été dit permet d'éviter que vous ou votre client entre dans le Triangle Dramatique (Victime / Bourreau / Persécuteur)

"Si ce projet devait être fantastique pour vous, comment serait-il ?"

"Il serait pas clair"

"Oh...on n'a même pas encore débuté le projet et votre négativité gâchera tout"

Il est très difficile d'entrer dans le drame de mépris si vous utiliser des questions Clean. car pour les poser vous devez prêter attention à ce qui est et pas à ce qui est dans votre tête. En tant que facilitateur je pourrai dire : "Ah... quand l'une dit "pas clair" pour l'autre c'est "négativité".

Essayons de trouver ce que "pas clair" signifie pour elle.

Quand elle dit "c'est pas clair" "pas clair" c'est comme quoi ?

"C'est comme si on allait avoir la tête contre un mur de briques, et aucun de nous ne sera capable de voir où nous allons".

"ok"

En utilisant les questions Clean vous pouvez comprendre les sources du drame.

"Et pour vous "pas clair" c'est comme quoi"

"Oh non, "pas clair" c'est que jusqu'ici nous étions sur des rails, mais maintenant avec ce nouveau projet nous devons évaluer le paysage et nous devons décider quel chemin nous allons prendre, "pas clair" c'est ne plus suivre ce qui a été mis en place avant".

Poser des questions Clean permet dans un cas de conflit d'aller vers la curiosité.

Quand il y a du mépris les personnes vont commencer à se renseigner à son propos.

Le groupe devient un système auto-apprenant, un système auto-organisé.

C'est simple qui requiert énormément d'attention et de discipline.