

## David GROVE

Citations à propos du clean language

*« Je regardais les autres thérapeutes travailler et je me demandais pourquoi ils posaient cette question-là. Je commençais à analyser les questions que les thérapeutes utilisaient, des gens comme Virginia Satir et Carl Rogers. J'ai été frappé par le fait qu'ils posaient des questions basées sur leurs hallucinations, leur carte du monde. Par exemple le langage de Carl Rogers n'était pas clean dans le sens où il bougeait constamment l'attention des gens. Il utilisait le passé quand le client était dans le présent, puis il utilisait le futur (ce qui fait bouger le client) et, sans attendre sa réponse, il l'envoyait à nouveau dans le présent. Donc souvent il était en train de redéfinir ce que les gens disaient. Et quand vous faites ça, vous 'volez' une partie de l'expérience de votre client.*

*J'ai cherché alors les questions qu'on pouvait poser sans plaquer ses présupposés sur le client. »*

*« Erikson n'utilisait pas le clean language mais il était conscient des présupposés de son langage. Et moi, j'ai trouvé 6 questions de base qui sont neutres et qui n'interfèrent pas avec le processus du client. Elles commencent toutes avec « et,... » Et ça facilite un état de transe. L'utilisation du clean language est une transe sans induction. C'est une transe naturelle car elle ne sort pas le client de son expérience. Les questions visent la partie métaphorique de l'expérience, donc elles ne passent pas par les canaux normaux du processus cognitif ».*

*« Le clean language est le langage de la facilitation. Il laisse le client dans sa transe naturelle et il ne crée pas de résistances aux questions parce que c'est facile d'y répondre. C'est facile aussi de laisser tomber une question qui n'aide pas. Le clean language reste dans l'expérience du client et dans le corps du client. L'information est entre les deux personnes. Ce n'est pas le langage partagé d'un discours normal.*

*« Dans les consultations standards, je pose une question, tu trouves l'information et tu me la redonnes : c'est une expérience partagée. Le centre d'attention bouge entre toi et moi. Mais quand tu poses une question en clean language, le centre n'est pas sur toi mais sur l'espace où l'information est stockée. Tu n'as pas besoin de penser à une réponse : celle-ci vient directement de la source de l'information. Donc, une question qui vous force à quitter votre expérience, n'est pas 'clean'. »*



2, rue Aboufaid Almesri, Gauthier, 20060 Casablanca

Tél : 05 22 20 97 20 – 06 61 94 12 60 Fax : 0522 22 06 51

Email : [bmhcoach@gmail.com](mailto:bmhcoach@gmail.com) - site web : [www.bmhcoach.com](http://www.bmhcoach.com)

# Les cahiers de la HamaC<sup>®</sup>

## Cahier N° 9

Janvier 2012

### Clean et coaching

**Sophie DE BRYAS**

Coach et enseignante aux universités de Paris Dauphine et de Cergy-Pontoise

Formatrice et praticienne en Clean Language & Modélisation Symbolique



Quand j'ai rencontré pour la première fois, David Grove en 2005, je ne savais pas qu'un jour d'hiver, à Casablanca, je serais en train d'écrire un document à propos de son travail.

Il aurait trouvé cela amusant et même réjouissant ; il était une personne gaie et drôle. Et comme tous les inventeurs, totalement imprévisible surtout quand il était inspiré ou passionné.

Quand je l'ai rencontré, le *clean language* et le *clean space* avait déjà été formalisé dans le livre 'Metaphors in Mind'<sup>1</sup>. Nous avons eu la chance à La Bouvetière (Normandie-France) de le rencontrer, le connaître et d'échanger avec lui. Jennifer de Gandt lui a donné l'espace, le temps et le soutien, de sorte qu'il revenait régulièrement nous faire part de ses recherches. C'est ainsi que j'ai pu, non seulement bénéficier de son accompagnement, mais aussi de le voir créer, inventer et bénéficier de son enseignement.

A cette époque, et peu de temps avant sa mort soudaine en janvier 2008, il était passionné par le pouvoir des nombres, et notamment par les six premiers chiffres et leur 'puissance propre'.

Aujourd'hui ces dernières recherches dans le domaine de l'émergence, ont été formalisées par Philip Harland, dans un livre intitulé 'Power of Six' que nous sommes en train de traduire collectivement.

Philip, soutenu et encouragé par David Grove vient également de faire paraître un ouvrage fort passionnant à propos du travail que menait David 'Trust me I'm the patient'.<sup>2</sup>

David, originaire de Nouvelle Zélande, moitié maori par sa mère, ne parlait pas français et que les personnes intéressées par son travail étaient majoritairement anglo-saxonnes. Nous avons appelé la 'communauté clean' une quinzaine de personnes, coachs, formateurs et consultants, présentes à cette époque et qui ont contribué au développement du *clean* en France. Très actif, ce réseau dirigé par Jennifer de Gandt<sup>3</sup> se réunit plusieurs fois dans l'année. Un Salon de Printemps (cette année le 24 et 25 mars) présente les avancées de l'approche *clean* en Europe. A cette époque, j'ai souhaité contribuer au développement de ce travail en France, en français afin de faire partager mon enthousiasme, en tant que coach sur le *clean language* et la modélisation symbolique.

J'ai écrit ce document, dans un cadre universitaire de Master 2, en sociologie, à l'Université de Paris 8 (Saint-Denis, France) pour 'donner à voir' une pratique d'accompagnement nouvelle, originale. La légitimité universitaire est essentielle en France, surtout dans le monde du développement personnel. Je tiens à rappeler ici qu'en 2005, en France, la P.N.L était classée comme secte !

---

<sup>1</sup> Traduit par notre collectif sous le titre 'Des métaphores dans la tête' Penny Tompkins et James Lawley – InterEditions, disponible sur Amazon.

<sup>2</sup> Philip Harland 'Faites moi confiance, c'est moi le patient'.

<sup>3</sup> www.innovativepathways.com

Aujourd'hui, 7 ans plus tard, elle est accessible dans tous les programmes de formation dans les entreprises françaises... tout simplement parce qu'elle est utile et efficace. Sois dit en passant.

Cela a été ma contribution et depuis, je n'ai cessé de constater, sur mes clients, groupes ou individuels, et pour moi-même, à quel point la pratique du *clean* est efficace et respectueuse, on pourrait presque dire 'écologique' si ce mot n'était pas si galvaudé.

Comme j'enseigne avec J. de Gandt, à l'université de Paris 2 - Assas<sup>4</sup>, j'ai choisi de vous transmettre ici le témoignage d'Anne-Gaëlle à propos de ce qu'elle découvre de cette discipline à l'issue des deux jours de formation :

« Sur ce que je sais du *clean language* maintenant ?

Je note 3 grands principes :

- 1- Cette approche permet de rester au plus proche de l'expérience du client, en reprenant ses mots exacts,
- 2- L'exploration des métaphores de mon client permet d'accéder en profondeur à sa réflexion et permet (quand les questions de base sont maîtrisées) d'aller rapidement à la problématique profonde et aux ressources. En cela le *clean* est un outil très puissant.
- 3- Le *clean language* repose sur 6 questions de base qui offrent aux clients la possibilité d'explorer leurs images internes et d'être totalement surpris par leurs réponses.

Je retiens de ce cours :

. La représentation de la problématique évoquée par un dessin facilite l'approche *clean* car elle fait appel à la partie droite du cerveau.

. L'attention portée aux gestes et mouvements du client, comme réponse exploitable, me donne l'occasion d'avoir accès à l'ensemble de la personne (parties non verbales considérées comme recevables au même titre que les réponses verbales).

Dans ma pratique de coach :

. Le *clean language* représente une protection contre les projections du coach, et sa tentation de se positionner en mentor.

Aujourd'hui, je suis très heureuse de faire connaître les 4 grands axes de développement : *clean language*, *clean space*, modélisation symbolique et *emergent knowledge* au Maroc. Les applications multiples, la diversité des styles, les publications diverses, les nombreux groupes de pratique et événements, et le dynamisme des formateurs et thérapeutes français et anglais offrent un terrain actif et fertile au passage vers d'autres contrées, d'autres continents, Canada et Maroc en tête.

---

<sup>4</sup> Master 2 dirigé par Thierry Chavel et Franck Bournois Développement Personnel et coaching à Paris 2.