

# feedback

la lettre du coach

éditée par CAP RH

## Clean Language

### ou comment questionner la métaphore



*Le Clean Language est une approche de coaching très puissante. Pour comprendre son apport à notre pratique, nous nous sommes adressé à Sophie de Bryas, éminente spécialiste française du CL, qui était à Casablanca pour animer un séminaire sur cette approche pour le compte de bmh Coach.*

#### Clean coaching pour qui? Pourquoi?

**S**aisons un peu d'histoire: le Clean Language a été développé, au début des années 1980, par David Grove, psychothérapeute néo-zélandais. C'est une technique de questionnement ouvert, résolument tournée vers la dimension métaphorique du discours du client. *“Le Clean Language accompagne le processus du client, tout en garantissant que ses propres signifiés et ses résonances demeurent intacts et non contaminés par les mots du thérapeute.”* explique D. Grove. Les résultats produits avec le Clean Language ont permis une avancée spectaculaire dans le domaine des techniques favorisant l'émergence,

# Clean Language

## ou comment questionner la métaphore

Suite de la page 1

dans le discours et dans la conscience des clients de leurs représentations et de leurs émotions les moins accessibles.

### La métaphore, comme refuge

David Grove avait constaté que ses clients en psychothérapie utilisaient, souvent, des métaphores pour décrire leurs expériences les plus traumatiques ou les plus difficiles. Il avait, aussi, remarqué que lorsqu'il posait des questions ordinaires à propos de ces métaphores, celles-ci disparaissaient très vite et le client revenait à un discours conceptuel habituel. Par l'expérimentation, il conclut qu'en posant des questions très simples utilisant, au maximum, les mots exacts du client et en réduisant l'apport de tout autre information présumée, alors les métaphores du client subsistent assez longtemps pour *“révéler leur force”*. Les clients expliquaient, ainsi, que leurs symptômes commençaient à guérir, empruntant, parfois, des chemins inattendus. Encouragé par ces résultats, David Grove s'embarqua, alors, pour un voyage, qui a duré vingt ans, dans le monde de la métaphore et de la pratique du CL.

### Question clean

Les questions de David Grove sont dites *“clean”* parce les perceptions du client ne sont contaminées qu'au minimum par les représentations personnelles du coach ou du thérapeute. Le facilitateur n'utilise que les mots du client et les insère à l'intérieur d'une formulation précise de questions. Il n'ajoute aucun mot qui vient de lui. David Grove précise que *“le ‘moi’ du théra-*

*peute doit sembler avoir disparu”*. Le but d'une question clean est d'inviter le client à porter son attention sur un aspect particulier de sa propre expérience. Dans le contexte de la thérapie ou du coaching, Clean ne signifie pas *“sans influence”*. Bien au contraire, les questions Clean sont, hautement, influentes du fait même qu'elles sont Clean. Mais, il s'agit d'une influence d'un genre très différent de celui qu'exercent la plupart des autres questions.

David Grove a inventé le CL. Par la suite, Penny Tompkins et James Lawley en ont spécifié les composants : la syntaxe, les caractéristiques vocales, les autres manifestations non verbales et les questions clean. Ils ont aussi catégorisé les questions, expliqué le rôle de chacune et ont étendu leur usage en dehors du champ de la psychothérapie, dans le cadre d'un processus de modélisation qu'ils ont appelé *“Modélisation Symbolique”*.



### Le Clean à Casablanca

Les 15 et 16 février, Sophie de Bryas a animé le premier module CL à Casablanca. Les participants à ce séminaire forment le noyau du premier groupe de facilitateurs clean au Maroc!!!

Ce séminaire s'inscrit dans un cursus de 6 modules, donnant accès à un certificat en facilitation clean. Le prochain séminaire aura lieu en avril. Il sera axé sur le Clean Space. Les personnes intéressées peuvent s'adresser directement à [bmh Coach](#). 📧



## Parcours

**Sophie de Bryas** est issue du monde du consulting. Après avoir passé 20 ans à aider les entreprises à développer leurs marchés, à motiver leurs salariés et à mettre en oeuvre des actions de marketing et de communication, elle décide de tout lâcher et part faire le tour du monde, pour une année entière. Décidée à donner plus de sens à son travail, elle commence une démarche de recherche personnelle, découvre la PNL et différentes pratiques qui lui permettent de mieux comprendre le fonctionnement humain. Elle rencontre David Grove en 2004, par l'intermédiaire de Jennifer de Gandt.

En 2002, elle intègre le cursus de *“Développement Personnel et Coaching”* à Paris 2 et sort major de promotion. Déterminée à faire connaître la modélisation symbolique, elle produit un mémoire en sociologie : *“Apprendre et transmettre”* dans le cadre d'un master 2 à l'université de Saint Denis, Paris 8.

Aujourd'hui coach et formatrice, elle a développé un protocole appelé *“Vision d'Entreprise”*, une application du Clean Space. Ce protocole permet de faire émerger l'identité graphique de l'entreprise, son positionnement et les grands axes de stratégie de développement. Ce protocole est détaillé dans le *“Grand Livre du Coaching”* de Thierry Chavel. Professeur à l'université de Cergy, Paris-Dauphine et à l'IGS à Paris, elle a accompagné ses clients avec la démarche Clean. Elle intervient également au Maroc ou elle souhaite faire connaître le travail de David Grove.