

Accompagner les polarités

Introduction

Dans cet article, je me concentre sur une technique spécifique que j'ai développée en Voice Dialogue et appelée Extension. Avant d'explorer et d'expliquer cette technique, je ferai une brève introduction sur mon parcours et sur la méthode de dialogue intérieur pour préparer le terrain. Avec une formation en sciences sociales, psychologie de la Gestalt et philosophie orientale, j'ai rencontré les psychologues Hal et Sidra Stone, les créateurs du Voice Dialogue, en 1982. J'ai été très inspirée et j'ai étudié avec eux pendant plusieurs années en Californie. Depuis 1984, je développe le Voice Dialogue en Europe où j'ai conçu et enseigné les premiers programmes de formation, dans différents pays.

Pour introduire le dialogue intérieur, nous devons remonter à l'époque où Jung a formulé ses théories sur les complexes et les archétypes (Jung, 1960 ; 1965). Depuis cette époque, nous connaissons l'idée qu'un être humain ne consiste pas en un seul « Je », mais en plusieurs « Je » différents (parties, sous-personnalités, archétypes, schémas d'énergie). Le Voice Dialogue, une méthode mise au point par les psychologues précités, Stone & Stone (1989 ; 1991 ; 1993), repose sur l'idée que ces différentes parties, ces sous-personnalités peuvent en réalité être abordées une à une. Chaque sous-personnalité a sa propre volonté, ses pensées, ses sentiments et sa propre voix.

Un autre principe important, utilisé par les Stones (1989), est la disposition des parties en polarités. Sur l'un des pôles, nous trouvons les éléments qu'une personne a appris à utiliser pour survivre, par exemple l'élément de contrôle ou la tendance au perfectionnisme, ses capacités critiques, et d'une manière générale, les énergies rationnelles avec lesquelles l'homme peut travailler et se servir pour faire face à la vie. Un autre exemple de partie que nous utilisons pour survivre est la partie qui plaît aux gens, le soi-disant « Pleaser » (affable).

Chacune de ces parties, ou pôles, a un opposé dont nous ne sommes souvent pas conscients ou que nous avons réprimé. Les parties situées de ce côté sont les contraires des parties de survie. Par exemple, en face de nos énergies rationnelles, nous pouvons trouver nos énergies plus émotionnelles, en face de notre pouvoir et de notre indépendance, il peut y avoir nos besoins, nos faiblesses et notre vulnérabilité. En face du Pleaser, il y aurait notre côté refoulé et égoïste.

Il apparaît encore et encore qu'en tant qu'êtres humains, nous ne pouvons correctement fonctionner, ni dans la vie privée, ni dans la vie professionnelle, si nous ne comprenons pas ces parties refoulées de nous-mêmes. À un moment donné, nous découvrirons que nous manquons de quelque chose lorsque nous vivons uniquement au moyen de stratégies de survie. Cela s'applique à nous en tant qu'individus, mais également aux individus qui travaillent ensemble dans le cadre d'une organisation et qui conservent ainsi une culture organisationnelle au sein de laquelle seul un certain type de comportement est apprécié.

Le développement du soi-disant « Aware Ego » ou « Ego conscient » (Stone & Stone, 1989) est un facteur clé du Voice Dialogue. Il se situe à mi-chemin entre les opposés qui permettent d'accéder à un large éventail de sous-personnalités et de véritables choix.

Jill et Bob et leurs sous-personnalités dominantes

Pour illustrer la technique de l'extension, examinons deux cas, tous deux avec d'anciens clients. Avec Jill, j'ai fait 3 sessions en 6 semaines et avec Bob 10 sessions sur une période de 2 ans.

Du point de vue du dialogue intérieur, un client devient client parce qu'il est coincé dans une ou deux sous-personnalités dominantes. Prenons Jill, cliente dominée par l'archétype du « travailleur acharné ». Jill ne pouvait plus se détendre et commençait à avoir des problèmes psychosomatiques, tels que des troubles asthmatiques et une dysrythmie cardiaque. Ou jetez un œil sur Bob, un client coincé dans son rôle de « stratège politique ». Ces qualités ont amené Bob au conseil d'administration d'une banque commerciale. Mais

un jour, il se réveilla et se sentit mal à l'aise. Tout à coup, il réalisa à quel point il manquait d'intégrité et pourtant, il n'était pas en mesure de changer son système avec tout ce qu'il portait d'agilité politique.

Les sous-personnalités de Jill et Bob étaient, pour chacun, un mécanisme de survie essentiel et efficace, probablement « né » dans leur famille d'origine. Plus tard dans la vie, Jill et Bob constatent - alors que le besoin initial de défense est devenu obsolète - qu'ils sont bloqués par un nombre limité de comportements qui deviennent dysfonctionnels dans un nombre croissant de situations. Lorsque nous vivons uniquement à l'aide de nos stratégies de survie, nous découvrirons tôt ou tard qu'il nous manque quelque chose (Halbertsma, 2000).

En fait, cela signifie que nous ne comprenons pas nos parties internes « désavouées », ni les aspects de ces parties que nous rencontrons chez d'autres personnes. Nous ne nous entendons pas bien avec une autre personne, car nous ne reconnaissons pas ces aspects en nous-mêmes et, par conséquent, dans nos relations avec les autres, nous sommes confrontés à nos obstacles.

En utilisant la méthode du Voice Dialogue - et plus spécifiquement la technique de Stretching - nous aurons la possibilité de réellement expérimenter les énergies d'une polarité, de les gérer et de les intégrer enfin dans notre conscience (Stamboliev, 1989).

Le cadre du dialogue intérieur

Pour pouvoir intégrer coaching et polarités, je présente ci-dessous les principes de base du travail avec le Voice Dialogue.

1. Nous cartographions les schémas de survie et les sous-personnalités désavouées ;
2. Le « moi primaire » est la sous-personnalité qui sous-tend le modèle de survie ;
3. Le moi principal met un frein à la disponibilité des autres parties de soi. Il y a toujours un profond sentiment de vulnérabilité en jeu qui est protégé par le moi primaire ;
4. L'objectif du Voice Dialogue est de permettre au client de développer une nouvelle position en lui-même : l'ego conscient ou position médiane ;
5. Pour établir cette nouvelle position, il est nécessaire que le client se dés-identifie des parties de soi primaires et qu'il expérimente et intègre l'énergie des contraires (soi désavoués) et puisse vivre avec ses polarités.

Travailler avec les polarités et la technique d'extension ont principalement une incidence sur les principes 3 et 5. Si un client a développé un « moi primaire » tellement fort qu'il supprime les autres parties, il est possible de faciliter la prise de conscience et l'expérience énergétique du primaire, aussi longtemps que nécessaire (extension) jusqu'à ce que la contrepartie entre en jeu de façon très organique. Les schémas de survie (principe 1 et principe 2) se relâchent ensuite, on accède à la vulnérabilité sous-jacente (principe 3) et un nouveau poste peut être développé (principes 4 et 5).

Une approche de facilitateur, étape par étape, en utilisant l'extension

Avec mon expérience dans l'art martial du Tai Chi Chuan (Lo et al., 1993), j'ai remarqué la similitude entre le principe du Tai Chi 'yin-yang' et l'énergie des séances de dialogue intérieur données par des animateurs expérimentés (Stamboliev, 1989). J'ai nommé cette technique 'Stretching' (extension) car elle implique de se placer complètement d'un côté d'une polarité (l'étirer) et de suivre le flux énergétique lorsque l'énergie se déplace spontanément vers le pôle opposé.

À quoi ressemble l'approche du coaching en pratique ? Vous trouverez ci-dessous une description des différentes phases. Ces phases ne sont pas complètement normatives, mais elles donnent un aperçu, basé sur les principes qui apparaissent dans le Voice Dialogue. J'ai entremêlé ces phases avec les exemples de Jill et Bob.

Étape a : Reconnaissance et cartographie

La première étape consiste à reconnaître les sous-personnalités principales qui « conduisent la voiture psychologique » et à se faire une idée des opposés. Une première session est utilisée pour un diagnostic : dans cette session, je cartographie les différentes sous-personnalités qui semblent fonctionner chez mon client, en essayant toutes les voix différentes qui sont en jeu. Ensuite, j'essaie d'évaluer : a) où est l'enfant vulnérable et b) par qui est-il protégé, autrement dit, quelle est la sous-personnalité dominante ? Quoi, ou plus précisément qui, chez le client, fonctionne comme un mécanisme de défense pour elle/lui ? Si le thérapeute ou le facilitateur ne reconnaît pas et ne traite pas cette sous-personnalité dominante, le travail au niveau transformationnel ou développemental sera gravement entravé. Il y a de fortes chances que si la bonne sous-personnalité n'est pas identifiée, cette sous-personnalité se retire et reste dans sa position. Pour évaluer cela, le coach vérifie en lui-même s'il éprouve un déséquilibre dans le contact avec le client. Le facilitateur essaie également de déterminer quels sont les principales désavouées chez le client. Si l'un des contraires s'avère être exclu, cela entraînera un déséquilibre. Pour un développement humain sain, nous avons besoin des deux pôles dans nos vies. Pensez à la capacité de connexion et à la capacité de se déconnecter afin de définir des limites. La capacité de donner et la capacité de recevoir. La capacité d'être actif et passif, etc. La dernière étape du processus de mappage consiste à évaluer si le client a la capacité d'agir à partir d'un ego conscient, la position intermédiaire capable de réguler les différentes sous-personnalités (polarités).

Étape b : reconnaissance

En coaching, le coach respecte ce qui a pu être évité. La tâche consiste à honorer le moi primaire, et la fonction qu'il a et ce qu'il a réalisé pour le client dans le passé. Dès que vous voyez que quelqu'un réagit directement via son moi principal, alors le facilitateur sait qu'il est sur un terrain important et sensible. Le facilitateur doit aller à la rencontre et traiter cela avec soin.

Prenons la cliente Jill : elle a été élevée par un père dominant aux normes développées. La sous-personnalité « travailleuse » a contribué à maintenir sa vulnérabilité le plus loin possible de l'influence de son père. En travaillant dur, elle a évité la désapprobation de son père. Dans le cas de Bob, il a été élevé dans une grande famille. Il n'était pas un bon élève, il n'était pas le type le plus drôle et il n'était pas aussi beau que sa sœur. C'est à ce moment-là qu'il a appris à devenir politiquement sensible. Il est devenu un expert pour obtenir ce qu'il voulait dans une situation où plusieurs intérêts étaient en jeu. Il est devenu un bon manipulateur. C'est ainsi que Jill et Bob ont appris à survivre chez eux. Grâce à eux-mêmes, Jill et Bob ont connu un grand succès dans leur vie professionnelle.

Étape c : Donner une voix et s'étirer

Après avoir « cartographié » les sous-personnalités en jeu, j'invite le moi primaire à se manifester. Dans le cas de Jill, je l'ai fait quand elle a commencé à me répondre pour la cinquième fois de manière très élaborée : « Il semble que chaque fois que je vous demande quelque chose, vous commencez à travailler très dur. Il semble qu'une réponse courte ne sera jamais assez bonne pour vous. Puis-je parler au « travailleur acharné » ? Et dans le cas de Bob, j'ai dit : « À ces postes, tout le monde voit des choses qui ne sont pas à la lumière du jour. Mais avec votre esprit politique, je suis sûr que vous êtes capable de gérer cette situation de manière très délicate. Puis-je parler à votre « côté politique » ? Je suggère à Jill et à Bob de parler avec leurs primaires. Je les invite à s'asseoir sur une autre chaise afin qu'ils puissent se séparer de l'ego et plonger totalement dans l'expérience du moi primaire.

Exemple d'une session de dialogue intérieur avec Jill

Au cours du processus d'extension, le facilitateur entame l'entretien avec la personnalité primaire de Jill (la travailleuse acharnée) et lui demande s'il peut changer de position physique. En même temps, le facilitateur se connecte énergiquement avec ce moi comme s'il s'agissait d'une personne réelle, la seule personne au monde. De cette façon, la pièce gagnera de l'énergie et deviendra pleinement vivante et présente. Ce n'est que lorsque cet objectif est atteint que le coach établit un lien avec le passé. Le facilitateur demande : « Quand êtes-vous entré dans la vie de Jill ? » Ce faisant, le moi primaire entre en contact avec sa vulnérabilité sous-jacente. Vous pouvez être attentif à ce stade si vous constatez déjà des changements dans les gestes et le langage corporel du client. La travailleuse acharnée de Jill répond : « Jill a souvent été intimidée par son père à la maison. Tant de normes et de normes développées, vous n'avez jamais été assez bon. Si vous avez obtenu un A pour l'école, il a demandé : pourquoi n'avez-vous pas obtenu un A + ? C'est à ce moment-là que je suis arrivé. J'ai commencé à travailler de plus en plus fort. Je mettrais tout ce qui était en mon pouvoir dans la vie de Jill. En réponse à ma question sur ce que la travailleuse acharnée avait fait pour Jill, elle répondit : « Je me suis assurée que Jill ne soit pas rejetée par son père. »

Dans « l'extension », le facilitateur examine également l'expérience réelle du moi primaire, par exemple s'il s'acquitte toujours de sa tâche avec plein d'énergie ou s'il se fatigue avec le temps. Un exemple :

Coach : « Pouvez-vous m'en dire plus sur vous, travailleur acharné. Par exemple : es-tu important pour Jill ? »

Travailleuse acharnée (fière) : « Oui, c'est moi qui prends soin de toute la famille. Toutes les tâches que Jill me confie, je les accomplirai aussi minutieusement que possible. »

Coach : « Comment est-ce d'être ici maintenant ? »

Travailleuse acharnée : « Dans chaque exercice et technique que les facilitateurs essaient avec Jill, je suis ici. Je suis toujours là pour qu'elle puisse faire son travail. Et je suis assez rapide pour comprendre ce qui doit être fait. Laissez-moi gérer le travail et tout ira bien. »

Coach : « Pouvez-vous dire quelque chose sur votre emploi du temps de la semaine ? Quel est le premier moment de la journée où vous jouez ? »

Travailleuse acharnée : « La première chose que je fais quand Jill se réveille est de sortir ses jambes du lit dès que possible. Une fois ces jambes sorties du lit, le reste suivra. »

Coach : « Quelle aide offrez-vous alors à Jill ? »

Travailleuse acharnée : « Je l'encourage comme un coach sportif. Je veille à ce qu'elle se lève dès que l'horloge sonne et que la journée commence. »

Coach : « Jill a-t-elle besoin d'être encouragée ? »

Travailleuse acharnée : « En fait, elle se lève toujours très vite. Elle a parfaitement pigé. Mais je continue à l'encourager, juste au cas où. Une personne ne peut jamais être assez rapide. »

Étape d : Attendre que la contre-personnalité apparaisse

En poursuivant à l'extrême avec le moi primaire, il se produit un moment de fatigue lorsque l'énergie disparaît simplement et que la contrepartie commence à se présenter. C'est le début de la séparation de la sous-personnalité qui, jusqu'à présent, fonctionnait comme un « moi primaire ». C'est aussi la « naissance » d'un ego conscient en relation avec cette contre-personnalité.

Ce saut ou glissement dans la sous-personnalité opposée elle-même ne prendra que quelques secondes.

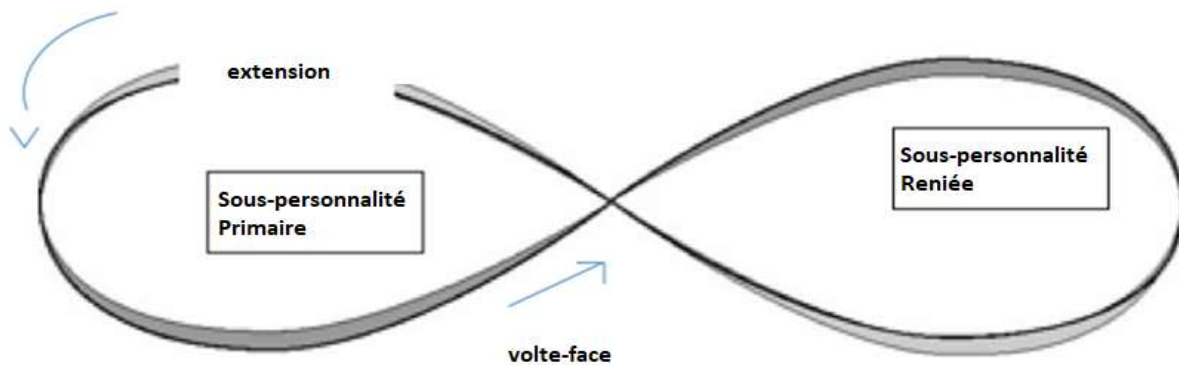


Figure 1 : schéma d'extension général

Parce que le moi primaire a été valorisé, interrogé et mis à rude épreuve, le client a eu une expérience consciente de cette énergie tout en apprenant que ce n'est pas la totalité. Le facilitateur demande ensuite au client de se déplacer physiquement sur une autre chaise. Dès que le client commence à coïncider avec la contre-personnalité, on voit une énergie totalement différente qui commence à circuler an son sein, ainsi qu'entre le client et le facilitateur. Il s'agit d'une volte-face qui s'est construit au cours de la session, avec pour résultat l'apparition soudaine d'une nouvelle sous-personnalité.

Dans le cas de Bob, je lui ai demandé de revenir à l'époque où il avait appris qu'il avait obtenu son nouvel emploi. De cette position, de cette sous-personnalité, j'ai demandé ce qu'il aimait à ce sujet. Il aimait la sécurité financière qui accompagnait sa promotion. Quand j'ai étiré ce côté, il a commencé à parler de plus grand, de meilleur : de statut ! Quand je lui ai demandé pourquoi il avait obtenu ce poste plutôt que quelqu'un d'autre, il a compris que c'était uniquement à cause de sa conscience politique, de son intelligence et de sa diplomatie. Quand j'ai continué sur cette voie d'énergie, il s'est vautré dans le pouvoir. Ce fut le moment où j'ai évalué son côté Machiavel. Presque au même moment, ce fut le moment de décoller pour que Bob aborde le côté opposé de sa personnalité. Il a été submergé par sa sous-personnalité opposée. De ce point de vue opposé, il a expliqué que des événements se produisaient dans cette entreprise, qu'il n'était pas disposé à accepter. Il a eu raison dans son attitude. De cette contre-personnalité, il devint un homme vrai. À partir de ce moment, il a pu énoncer ses valeurs de manière très puissante. Du point de vue de cette sous-personnalité, il détestait la politique et était extrêmement négatif au sujet d'une colonne vertébrale déficiente. Le roi Arthur a vu la lumière. À partir de ce moment, j'ai commencé à faciliter l'intégration de cette position du roi Arthur et de Machiavel dans son égo conscient, en gardant un œil sur son enfant vulnérable.

En raison de l'agilité politique de Bob, il avait perdu beaucoup de contacts avec son être véritable, son « roi Arthur ». Tant qu'il s'identifiait à son agilité politique, il avait du mal à défendre ses principes. Après s'être étiré du côté de Machiavel, son côté « roi Arthur » apparut et il put à nouveau puiser dans la partie de lui-même où ses principes et sa conscience étaient en place.

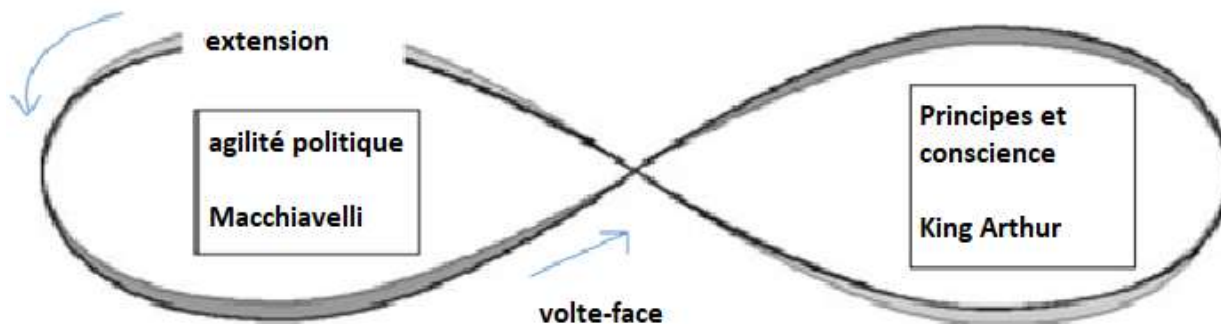


Figure 2 : Motif d'extension dans le cas de Bob

Étape e: interroger la contre-personnalité

Maintenant que la contre-personnalité est arrivée, il est important que le client prenne conscience de l'énergie de cette partie et en fasse pleinement l'expérience. Pour ce faire, le coach interroge le client comme un journaliste pour un magazine de style de vie, demandant ce qu'il aime faire, voir, ressentir, vivre. De cette manière, la pièce devient vraiment vivante et le client peut ainsi pleinement ressentir l'énergie de la sous-personnalité. Pensez aux aspects verbaux et non verbaux. Qu'est-ce que l'on ressent dans son corps ? Que peut-on entendre dans sa voix ? Qu'est-ce qui peut être vu dans sa posture et ses mouvements ?

Une fois que cette partie est complètement établie et vivante, le facilitateur peut demander s'il y a quelqu'un qui rappelle cette énergie au client. Le « côté authentique » de Bob, par exemple, avait la vision de son grand-père comme un homme aux principes très droits. Cette personne associée peut être utilisée lors de sessions futures pour permettre au client de s'identifier à nouveau avec la sous-personnalité précédemment désavouée. Le « côté authentique » méprise la « partie politique » et la position ambitieuse qu'elle a acquise. Plus tard, dans l'égo conscient ou la position médiane, il est apparu clairement à Bob qu'il préférerait le moi authentique et qu'il ne voulait plus travailler longtemps dans l'organisation dans laquelle il travaillait. Au cours des sessions qui ont suivi, Bob a pris suffisamment de force pour quitter l'entreprise, alors qu'avant les sessions, il était pris dans son ambivalence à propos de la marche à suivre. Avant la technique d'extension, il était toujours sujet à des sentiments mitigés. D'un côté, il ne voulait pas coopérer dans une telle entreprise, mais, de l'autre, il ne voulait pas non plus voir sa tête rouler.

Étape f : Inviter la vulnérabilité sous-jacente

Une fois que le contact a été établi avec les deux côtés de la polarité, d'autres personnes viendront probablement parler avec une volonté libre renouvelée et propre. Une attention particulière devrait être accordée au soi vulnérable protégé par le moi primaire. Laissez ensuite le client accueillir et ressentir la tristesse qui commence à faire surface. Vivre l'énergie de la vulnérabilité est déjà un début de guérison incroyable.

Étape g : Pratiquer la position médiane / l'ego conscient

La dernière phase de l'approche de coaching après l'extension consiste à élargir la conscience du moi ou la position médiane pour élargir le répertoire comportemental du client. Si le client ne prend pas soin de sa propre vulnérabilité face à l'égo conscient, la puissance de son « moi primaire » ne sera pas dissoute. Dans ce cas, les anciens modèles reviendront et une transformation fondamentale n'aura pas lieu. L'enfant intérieur du client doit être reconnu, pris en charge et protégé si nécessaire, faute de quoi le conflit ne sera pas véritablement résolu et aucune transformation vitale n'est possible (Stamboliev, 1989).

Les mêmes principes s'appliquent aux autres paires d'opposés qui font partie du client. Du point de vue du coaching, les prochaines étapes permettent à l'Aware Ego (égo conscient) d'émerger, une « position intermédiaire libre », à partir de laquelle un contact est établi avec les différentes sous-personnalités. Depuis cette position libre, Bob et Jill ont appris à choisir plus consciemment quelle sous-personnalité a besoin de plus d'attention à chaque instant.

À partir de la position médiane, un client tel que Bob pourra apprendre à s'isoler de temps à autre des stimuli externes, de manière à pouvoir inviter la sous-personnalité qui représente les principes et l'intégrité. De cette façon, il sera moins affecté par le monde extérieur. D'autres clients peuvent apprendre à être plus ouverts et à se laisser aller. Dans le cas de Jill, son comportement par défaut de travailler dur était la seule option qui lui restait, mais étant en position intermédiaire, elle est maintenant en mesure de choisir librement de travailler soit de rester dur, soit de rester détendue, ouverte. Elle est libre de se laisser aller. À partir de ce poste, elle apprendra à mettre un moment de choix avant d'agir.

Conditions pour les facilitateurs

Entraîner de cette manière nécessite un certain nombre de compétences spéciales de la part du facilitateur. Tout d'abord, la ligne des interventions thérapeutiques est mince, voire inexistante. Nous parlons de coaching avec une touche thérapeutique. La supervision et l'intervision (réflexion par les pairs) sont donc essentielles. Sinon, le facilitateur risque de causer plus de dommages au client qu'il n'est en mesure de réparer.

Pendant le coaching, le coach demande souvent conseil à ses propres sous-personnalités et y fait appel afin de ressentir ce qui se passe dans le moment présent et ce qui est maintenant nécessaire. Cela signifie que le facilitateur a travaillé sur lui-même et ses sous-personnalités : ces dernières ont, sous la supervision de professionnels, suffisamment de chances de s'exprimer, de sorte que le facilitateur s'est familiarisé avec toutes leurs nombreuses couches et manifestations.

Conclusion

Le coaching avec des polarités est une technique du Voice Dialogue qui facilite la transformation et la désidentification des sous-personnalités dominantes chez le client. Travailler avec les polarités se fait par Stretching. Par cette technique, la sous-personnalité dominante et la sous-personnalité opposée se manifestent. Pendant tout le processus, le facilitateur vérifie constamment la position de l'enfant vulnérable.

L'effet de l'extension est que le client voit et ressent de l'intérieur les qualités fondamentales de son être primaire, puis découvre de nouvelles opportunités qui découlent d'autres sous-personnalités. Une fois que ce processus de volte-face a eu lieu, il est important de soutenir la connexion avec la nouvelle sous-personnalité. Ceci est fait en explorant cette nouvelle position. Plus tard, le coach tentera d'intégrer les deux polarités dans une nouvelle position médiane neutre ou Aware Ego, à partir de laquelle le client peut choisir librement entre toutes les sous-personnalités qu'il a explorées.

Références

HALBERTSMA, E.H. (2000). Dilemma's te lijf. Assen: van Gorcum.

HALBERTSMA, E.H. & RATERING D. (2001). Organisatiebelang en individueel belang, balanceren in een dilemma, HRD Thema, 4, 51-59.

JUNG, C.G. (1960). The structure and dynamics of the Psyche. Collected Works, Volume 8. Princeton: Princeton University Press

JUNG, C.G. & JAFFE, A (1965). Memories, Dreams, Reflections. New York: Random House.

LO, B.J. & INN, M & FOE, S. & AMACKER, R. (1979). The Essence of T'ai Chi Ch'uan: The Literary Tradition. Berkeley: North Atlantic Books.

STAMBOLIEV, R. (1989). The Energetics of Voice Dialogue. Mendocino: LifeRhythm.

STAMBOLIEV, R. (2013). Humor in coaching – serious business!

<http://www.voicedialogueworld.com/en/humour-in-coaching-serious-business-original-version>

[Accessed 15/01/2014].

STONE, H. & STONE, S. (1989). Embracing Our Selves. Novato.: Nataraj Publishing.

STONE, H. & STONE, S. (1991). Embracing Each Other. Novato: Nataraj Publishing.

STONE, H. & STONE, S. (1993). Embracing Your Inner Critic. San Francisco: Harper.