Le hasard n'existe pas

La conscience systémique du coach

En premier lieu, je remercie ICF Espagne qui m'a permis de réaliser cet évènement sur « Le Hasard n'existe pas » le mercredi 22 mai 2013, lors de la 2ème semaine Mondiale du coaching organisée par ICF Monde.

87 personnes ont participé: il y avait quelques dirigeants de mon client REPSOL, des élèves de l'école de formation Métasystème d'Alain Cardon que j'anime en Espagne et bien sûr des coachs, des personnes qui veulent devenir coach et des curieux du thème.

J'ai pour habitude de dire à mes clients qu'ils soient élèves ou entreprises: « s'il se passe quelque chose, c'est justement pour quelque chose. Comment ce qui se passe, ce qui vous arrive peut-être une ressource, un catalyseur pour toi (client individuel ou équipe ou organisation) ? » C'est ainsi que beaucoup me disent : « Claude avec ce type de raisonnement cela veut dire que pour toi le hasard n'existe pas ? ». Effectivement, c'est ma croyance, celle de notre école et c'est ce que j'ai voulu aborder durant cet atelier de travail et cet article. Il est vrai que le thème du hasard me suit et me hante depuis bien longtemps.

Durant 2h de 20h à 22h, les 87 participants ont réalisé des exercices et dans cet article, je vous fais part de mes commentaires et explications.

QUE DISENT LES GRANDS CHERCHEURS DE CE MONDE SUR LE HASARD?

L'être humain aime bien être rassuré, trouver des mots et quand il ne trouve pas une réponse rationnelle de cause à effet, il parlera de probabilité, de conséquence, de synchronicité, de fatalité.

Il y a 1000 ans, le hasard était la réponse aux évènements inexplicables. Aujourd'hui, on sait très bien donner une explication simple et logique de cause à effet. Il suffit de citer les progrès que l'on a fait en médecine ou les progrès technologiques. Peut-être que dans 1000 ans nous donnerons des explications à des effets qu'aujourd'hui nous avons appelés hasard.. Trois grands chercheurs / auteurs disent du hasard:

- Louis Pasteur: "Le hasard ne favorise que les gens bien préparés."
- Albert Einstein: "Je ne peux pas croire que Dieu joue aux dés avec le monde."
- Victor Hugo: "Le hasard bavarde, le génie écoute."

C'est vrai que ces citations font réfléchir.

Commentaires:

- *Si notre cadre de références n'était pas limitant: le hasard existerait-il?*
- *Si finalement, cela n'était dû qu'à une simple question de temps, de patience, de technologie, de connaissance (ainsi un jour nous serons capable de*

donner une explication à tout): le hasard existerait-il?
- *Si le hasard n'existait pas: notre vie ne serait-elle pas ennuyeuse?*
- *Et si, in fine, cette ignorance sur le hasard était le piment de notre vie? Et si une fois de plus le hasard faisait bien les choses ?*

Toutefois, il me semble qu'il existe des faits, des effets, que nous appelons le hasard et en s'y penchant plus sérieusement, en écoutant ces faits, ces effets, en les rendant vivant, ils peuvent être une ressource fantastique pour nos vies et pour nos clients. En coaching systémique, nous parlons de conscience systémique.

EXERCICE : CHOISIR UNE PERSONNE

Lors de cette conférence-atelier, à partir de simples exercices de la vie de tous les jours, nous avons expérimenté que peut-être les simples causes à effet de la vie de tous les jours ne sont pas toujours le fruit du hasard.

Le premier exercice consistant à choisir une personne.

L'exercice a débuté avec l'énoncé suivant: « nous allons expérimenter comment fonctionne le hasard. Cet exercice, vous devez le faire avec quelqu'un que vous ne connaissez pas et comme nous sommes suffisamment nombreux, je vous invite à ne pas choisir une personne qui se trouve à votre droite, à votre gauche et même juste devant vous ou juste derrière vous ».

Les gens se sont choisis et le premier exercice était terminé.

Après le chaos lié au fait que 87 personnes se sont levées, ont fait du bruit, se sont choisies sans savoir ce qui allait se passer ensuite, avec un seul objectif « être face à une personne », il est facile de se poser ce genre de questions :

- Qui a choisi qui?
- Qui a choisi qui en premier ?
- Qui aurait aimé être choisi en premier ?
- Qui a été passif?
- Qui a choisi un homme?
- Qui a choisi une femme?
- Qui a choisi un plus âgé? un plus jeune?
- Qui reste seul?
- Qui en fin de compte est frustré parce qu'il n'a pas choisi qui il voulait?
- Qui en fin de compte est heureux de son choix?
- Qui a choisi quelqu'un qui finalement ressemble à son compagnon, lui rappelle quelqu'un qu'il aime ?
- Qui est retourné avec l'autre à sa place de départ comme si le siège était sa propriété?
- Qui peut percevoir dans ce premier choix un scénario répétitif ou du déjà vu ou fait dans sa vie ?
- ...?

A partir de ces questions, des réponses du public, on peut facilement classer les réponses en trois catégories :

- Les actifs qui vont choisir.
- Les passifs qui se laissent choisir
- Les réservés qui ont attendu la fin pour choisir celui qui reste ou pour rester seul ou peut-être se poser en observateur.

Commentaires:

Il est important de préciser que l'enjeu n'est pas de dire qu'une catégorie est meilleure qu'une autre car le public a même précisé que selon l'enjeu

(conférence, travail prospection...), certains se seraient transformés en actif ou passif ou réservé. Cet apport du public éclaire déjà que selon le contexte nous aurons une position différente et donc je ne ferai pas les choses par hasard.

En même temps, nous nous sommes amusés à extrapoler que l'actif est peut-être une personne qui a déjà vécu cette situation dans sa vie, qu'il a très mal vécu le fait de se retrouver seul et inconsciemment ou consciemment il a pris la décision d'être actif. Personnellement, je me sens bien dans ce cas.

Des mêmes choses sont extrapolables pour la catégorie des passifs ou des réservés.

En tout cas, nous avons là une première option quand quelqu'un dit « c'est rigolo, on s'est retrouvé côte à côte par hasard », peut-être que ce n'est pas tant par hasard.

Lorsqu'il y a une fusion de sociétés, vous pouvez également définir un parallèle avec les entreprises: qui a été actif pour acheter l'autre ou qui a été passif pour se laisser acheter. J'ai eu l'occasion de réaliser un exercice de ce type lors d'une fusion d'entreprise, le collectif prend conscience que les deux se sont choisis et donc qu'il n'y a en a pas un plus fort que l'autre. Les jeux pervers négatifs de pouvoir tombent et les jeux positifs de cohésion et de performance se mettent au vert. Les différences de chacun et des sociétés deviennent des ressources pour le collectif et non plus des freins.

Par rapport à la conférence, c'était le moment de passer au deuxième exercice. Les gens étaient assis face à face, certains ont changé de place comme si pour être en alliance ils devaient apporter une autre modification ou être en terrain neutre. En tout cas, chaque binôme avait construit son système.

En coaching systémique nous avons l'habitude de dire que quand un coach et face à son client que celui-ci soit individuel, équipe ou une organisation, ils forment un système. Le coach fait partie du système.

Le deuxième exercice est donc centré sur le système qu'ils ont construit, sachant maintenant que nous sommes en train de prendre conscience que ce système ne s'est certainement pas construit par hasard.

EXERCICE : QUELS SONT VOS POINTS EN COMMUN ?

Chaque binôme avait un quart d'heure pour échanger afin de voir s'ils avaient des points communs. Trois personnes sont arrivées en retard, je leur ai demandé de travailler ensemble.

Après un quart d'heure, j'ai demandé s'ils ont trouvé des points communs entre eux. 100 % des binômes ont trouvé des points communs. Certains ont bien voulu commenter en public et d'autres m'ont commenté à la fin de la conférence :

- Deux personnes du même binôme étaient Argentins => il y avait seulement 4 Argentins dans la salle, c'est-à-dire moins de 5% de la salle.
- Deux personnes qui ne se connaissaient pas avaient travaillé à des moments différents de leur vie dans la même société => il y avait trois autres personnes qui avaient travaillé pour la même société, c'est-à-dire moins de 5% de la salle.
- Deux personnes se sont rendus compte qu'elles avaient la même peur et que celle-ci les hantait et qu'ils ne savaient pas pourquoi ils ont eu envie d'en parler ensemble.
- Une de mes élèves de l'école Metasystème a choisi un homme sans savoir que c'était le mari d'une autre élève de l'école et lui aussi ne savait pas qui elle était.
- Les trois qui sont arrivés en retard avaient la même raison d'être ici : ils venaient chercher de l'information car depuis plusieurs semaines ils ont pris la décision de se former au métier de coach.

Debout depuis l'estrade, j'avais une position pour pouvoir voir d'autres points communs des binômes qui représentaient moins de 5% de la salle :

- Deux femmes avaient les cheveux très longs
- Deux hommes avec une cravate de couleur vive
- Un homme et une femme pratiquement de la même taille étaient habillés tous les deux en blanc.

Commentaires:

Tout d'abord, nous savons que dans nos pays occidentaux, si nous mettons deux personnes ensemble on arrivera toujours à trouver un point en commun. En même temps, l'enjeu ici est biaisé puisque justement l'enjeu c'est de trouver des points communs donc nous en trouverons. Toutefois, ce qui est étrange ici est que les personnes qui ont exprimées leurs points communs se retrouvent sous la loi statistique appelée « les fluctuations aléatoire d'échantillonnage » que l'on appelle aussi par opposition à la loi des 80/20 de Pareto, la loi des 95% / 5% (pour information, appelé ainsi c'est faux mathématiquement parlant). Toutefois, dans ces cas, les statisticiens en arrivent à la conclusion suivante : l'absence de preuve n'est pas la preuve d'absence.

Nous pouvions passer à l'exercice suivant:

EXERCICE: LA CONCIENCE SYSTEMIQUE

Le système était créé, la relation était créé, nous pouvions entrer plus en profondeur afin d'une part de prendre conscience de sa propre conscience systémique et de voir comment elle pouvait être une ressource pour lui-même et/ou pour l'autre.

Nous avons fait cet exercice en quatre temps:

Cliquez ici pour lire un article sur la Conscience systémique

Le premier temps a duré 15 minutes, au cours de laquelle chacun pouvait expliquer à l'autre sa préoccupation principale ou sa préoccupation du moment.

Après ces 15 minutes, un nouvel échange a eu lieu sur les préoccupations de chacun du binôme : certains ont réalisé qu'ils avaient la même préoccupation, d'autres, que l'une des préoccupations de l'un était la solution de l'autre ou que l'un d'eux avait déjà résolu cette préoccupation de l'autre pour lui-même.

Commentaires:

Ici nous entrons dans une ouverture de notre cadre de référence du coaching systémique.

En effet, chacun est venu assister à une conférence, celle-ci permet de travailler avec une autre personne, de voir que ce n'est pas forcément le hasard qui nous a mis ensemble car il y a des points communs avec cette personne et qu'en plus il existe une relation entre eux et leurs préoccupation principale ou du moment.

À ce stade, il est difficile de parler de statistiques ou la probabilité. Nous sommes plus confrontés à la synchronicité de Carl Gustav Jung. D'autres l'appellent également la rencontre de l'inconscient de deux personnes.Aujourd'hui, la physique quantique commence à expliquer certains de ces faits, on commence à avoir des explications du hasard qui n'en n'est donc plus grâce à l'avancée de la physique quantique et des neurosciences.

Le second temps: le silence

J'ai demandé à chacun de se mettre en silence et de réfléchir à nouveau sur le dialogue qu'il avait eu avec son partenaire pour voir si, pendant qu'il était en train de parler ou d'écouter, lui était venu une image, une expression, un sentiment, un rêve.

Je leur ai demandé de réfléchir et de choisir le point qui lui semblait important de dire à l'autre.

Commentaires:

Le silence dans le coaching systémique est la Fondation pour le développement de la conscience systémique du coach.

Le troisième temps : 15 minutes pour chacun, pour dire à l'autre ce qui lui paraît important de lui dire.

Le quatrième temps, en public certains binômes ont partagé cette dernière expérience avec le reste de la salle :

- Une femme a expliqué que son partenaire lui a commenté que quand elle lui a expliqué sa préoccupation, celui-ci se voyait coincé avec son canoë et a dû quitter le bateau et le pousser. Elle a rajouté: « maintenant, je sais ce que je dois pousser pour sortir de mon problème car je tourne en rond depuis trop longtemps. »
- Un homme a visualisé un bleu particulier qu'il a vécu avec l'eau de mer, cette image a permis aux deux de trouver des pistes de solutions.
- Une femme a dit qu'elle sentait une forte pression dans son corps quand l'autre lui a parlé de sa propre préoccupation. Ce qui est bizarre c'est que cette pression qui venait là sans aucun motif car elle n'avait aucun lien avec cette personne ni aucune raison d'être touché, l'a aidé à se détendre dans sa propre préoccupation et l'autre dit « mieux relativiser son problème et le voit sous un autre angle ».
- 4 autres binômes ont exprimé que cet échange d'images, ou d'expression ou de sensation leur donne des pistes d'option par rapport à leur enjeu.

Commentaires:

Le hasard fait bien les choses.

Nous venons, nous créons un système par hasard et par hasard certains trouvent des solutions en rapport avec ses propres préoccupations.

En coaching systémique, nous appelons cela : les résonnances systémiques. Toutefois, je vous invite à la grande prudence et à toute votre humilité. En effet, ce n'est pas parce qu'il se passe quelque chose dans le système que c'est forcément une piste pour le client, toutefois, partager ce qui se passe avec votre client et lui laisser le choix d'en faire ce qu'il en veut est parfois une piste bien plus exploratrice pour le client final.

Quant à la conférence certains ne se sont pas rendus compte de liens car tout simplement il n'y avait pas de résonnance ou peut-être qu'ils le verront plus tard. A ma grande surprise nombreux échangèrent leur coordonnées, beaucoup restèrent pour parler. A 22h45, nous étions encore quelques-uns à commenter ce qui c'était passé.

CONCLUSIONS

Aujourd'hui, a tout cela, nous lui donnons le nom de : conscience systémique. La conscience systémique, se sont des synapses qui sont créés ou développés dans notre cerveau. Si nous regardons des enfants agir, nous pouvons constater qu'ils agissent souvent avec cette conscience, je pense que nous l'avons oubliée.

J'ai terminé la conférence en donnant trois exemples de comment cette conscience systémique a permis à des clients de développer des pistes et de mettre en place des plans d'actions:

- Lors d'une séance de coaching, alors que l'équipe aborde un nouveau thème sur « la gestion des stocks de la PME », le coach systémique sent une pression que ni lui ni l'équipe n'a l'habitude d'avoir. En raison de cette pression, il regarde tout le monde et se rend compte que juste à ce moment-là, tout le monde regarde ailleurs, seule une personne regarde le centre. Le coach systémique dit à cette personne « si vous aviez quelque chose d'important à dire pour l'équipe et vous savez que tout le monde, y compris le PDG, vont vous écouter sans vous juger, qu'est-ce qu'il est important de dire pour permettre à l'entreprise d'avoir une gestion de stock bien au-delà de votre objectif ? ». La personne a parlé pendant un long moment, personne ne l'a interrompue. S'en est suivi des échanges, ils ont pris la décision la plus importante pour permettre à la PME de sortir de la crise. Le hasard n'existe pas, ces regards différents de d'habitude, cette pression différente de d'habitude ne sont pas venus là par hasard et le coach était là avec eux pour quelque chose.

- Un dirigeant est dans une impasse face à son enjeu, son coach systémique lui a posé une question. Le dirigeant est dans son silence cherchant des pistes, des options et en même temps ne semble pas trouver. Au même instant, à l'extérieur de la salle, dans le couloir, une personne frappe à une autre porte avec insistance. Ce tambourinage ne perturbe pas le coach systémique, mais le client lève les yeux, il fait une gestuelle en souriant. Le coach systémique se rend compte de cette synchronicité et lui dit « Je ne sais pas si ça a un lien mais j'ai envie de te poser une

question qui peut être stupide : par rapport à ton enjeu qui dois-tu appeler ? » Le client re-rentre dans son silence, celui-ci est bien plus profond. Au bout d'un moment, il regarde le coach et lui dit « Quel idiot!, je veux le résoudre seul. Mais dans ce cas, je dois aller voir Untel et ensemble, nous obtiendrons plus loin et plus vite ».

- Le coach systémique accompagne un comité de direction d'une grande société. Au cours du coaching et à partir de ce que dit le CODIR, le coach, ne sait pas pourquoi, lui vient l'image de son arrière-grand-mère. Pour information, il n'a que de très vague souvenirs de son arrière-grand-mère, car il était un jeune enfant, il n'avait certainement pas pensé à elle depuis peut-être 20 ou 30 ans. Il voit son arrière-grand-mère derrière la fenêtre et le mot « isolée » lui vient en même temps. Il ne sait pas pourquoi, cette image lui est venue, mais il a saisi et pose la question avec humour à l'équipe car cette image l'amuse : « Qui doit sortir de son isolement dans votre entreprise? » La question a eu un effet choc car il s'est créé un grand silence et l'un des dirigeants a dit « NOUS ». L'équipe a pris des décisions qui permettent un changement culturel en développant des valeurs comme la flexibilité, la transparence, la responsabilité, le CODIR a placé le client final au centre de toutes les décisions et les collaborateurs ont amélioré leurs performances.

Si vous aussi vous voulez développer votre conscience systémique et par la même votre compétence de coach :

- Pour permettre à vos clients et à vous-même d'être plus efficace,
- Pour permettre à vos clients de changer de cadre de références
- Pour permettre à vos clients de se donner de véritables plans d'actions qu'ils mettrons en œuvre,

Si vous êtes coach, vous pouvez vous inscrire aux groupes de supervision qu'anime Claude Arribas sur Montpellier et Toulouse (il reste quelques places) en cliquant sur ce lien :

Deux Groupes de Supervision Systémique: Orésentiel en occitanie et Distanciel en Zoom.

Bien Cordialement.

Claude Arribas

06 82 69 70 83