

Quelle posture, quels modèles d'apprentissage pour que la personne élargisse son champ de vision, sorte d'une représentation du monde stable vers un modèle plus écologique ?

Lors de la journée ICF France dédiée aux neurosciences et à l'apprentissage, Pierre Vandenneede a animé un atelier durant lequel les coachs ont appris comment aider leurs clients à basculer du mode automatique vers le mode adaptatif.

Partant du constat qu'il existe d'une part des gens curieux et passionnés par l'apprentissage et d'autre part des gens non curieux et qui n'aiment pas apprendre, on peut se poser plusieurs questions, qui ont été à la base de l'atelier :

- Qu'est-ce que l'apprentissage ?
- Qu'apprenons-nous ?
- Qu'apprenons-nous sur les autres et sur nous-mêmes ?
- Comment apprenons-nous ?
- Dans quel état d'esprit apprenons-nous ?
- Quel(s) rôle(s) joue notre cerveau dans l'apprentissage ?

En demandant aux participants de décrire leur vision d'une nappe phréatique, Pierre Vandenneede a mis en avant l'idée que chacun en a une image différente, mais surtout que chacun a des pré-représentations et des images toutes faites qui sont éloignées de la réalité. (L'image la plus proche de la réalité est celle d'une éponge, la terre étant gorgée d'eau.)

Ainsi, on est en droit de se demander comme se construisent ces images pré-conçues. Elles sont le fruit de l'activation de 2 zones du cerveau :

- Tout d'abord, la zone «très ancienne» s'active avec l'expérience intuitive.
- Dans un second temps, ce sont les territoires pré-frontaux qui s'activent et qui nous disent quelles directions il ne faut pas prendre.

Comment le coach peut-il aider son client à activer son cortex pré-frontal et à basculer en mode adaptatif ?

Le rôle du coach est de questionner son client sur **sa** représentation du monde jusqu'à ce qu'une question vienne mettre en échec son paradigme et remettre en cause sa réalité. Cela permet au client de déconstruire pour reconstruire.

Parmi les questions posées par les coachs, les questions fermées et les questions ouvertes sont souvent utilisées, mais connaissez-vous les questions ouvrantes ? Ce sont celles qui forcent le passage vers le mode adaptatif.

5 étapes permettent de les utiliser efficacement :

1. Le coach doit identifier la réponse automatique du client et ses enjeux.
2. Le coach rassure son client sur les enjeux avec alliance et complicité.
3. Le coach pose une question ouverte sur la forme mais fermée sur le fond comme «*Quoi d'autre ?*»
4. Le coach continue de questionner le client jusqu'à l'apaisement, moment où le client passe en mode adaptatif.
5. Le coach valide la session de questions par une question fermée sur le fond et sur la forme.

À travers ce processus, le coach se montre gentil mais désagréable, dans une «cruauté bienveillante». Cela peut créer un décalage qui met le client dans un état d'esprit qui l'aidera à trouver sa solution ou son «infinité moins 1» de solutions.