*Philippe Lemaire*
*06 50 70 39 12*

# Management et Clean Language

**2 modules de 6 jours d'octobre 2019 à février 2020 soit 84 heures de formation**

**Découvrez comment le Cleanlanguage donne accès à une posture et des outils pour améliorer votre management.**

## Les objectifs de cette formation

- Etre en capacité d'utiliser de façon opérationnelle en entreprise les techniques du Clean Language.
- Découvrir et mettre en œuvre les techniques du Clean Language pour modéliser individuellement et en groupe, trouver la posture idéale pour utiliser ces techniques.
- Disposer d'un outil pour décrire ce qui est, définir une direction, poser un cadre pour le changement et accompagner les transformations.
- Trouver ses clés personnelles pour favoriser la coopération.

## Notre approche pédagogique

Notre approche est basée sur une alternance de théorie et d'exercices pratiques. Elle vous permet une acquisition solide et aisée de la posture utile au bon usage des techniques du Clean Language.
Un enseignement progressif et didactique vous amène à apprendre de façon pérenne les bases et les subtilités de l'approche. L'apprentissage proposé vous permet d'effectuer un travail sur vous-même, vos représentations et sur les représentations collectives. Vous apprécierez encore mieux la diversité des personnes et de leurs attentes. Vous améliorerez vos compétences relationnelles quel que soit votre domaine d'activité. Vous deviendrez plus à même d'atteindre vos propres objectifs ou d'apporter votre soutien, de par votre posture, à des personnes de votre entourage personnel ou professionnel.

## Pourquoi cette formation vous concerne ?

Vous êtes cadre dirigeant, coach ou conseil en entreprise et vous êtes en recherche d'amélioration permanente pour vous, votre entreprise et vos clients. Vous êtes prêts à remettre en question vos habitudes, vos comportements et votre façon de voir le monde. Les techniques du Clean Language peuvent vous aider.
Voici quelques présupposés que vous partagez peut-être avec nous :

- Chacun de nous a son monde et se met en action à partir de celui-ci.
- Certains apprentissages ne sont accessibles que par l'expérience (le vélo par exemple).
- Chacun a ses propres représentations des mots qu'il connaît. Le sens profond donné au mot n'est pas partagé.
- Chacun prend la meilleure décision pour lui au moment ou il la prend.
- Les représentations que nous avons du monde ne sont pas perçues par les autres.
- Il est difficile d'avoir accès aux représentations des autres.

Par conséquent en tant que manager, coach ou conseil :

- nos personnels ou clients ont une vision du monde très éloignée de la notre,
- il est excessivement difficile de les mettre en mouvement à partir de notre vision du monde.

Les techniques du Clean language aident à se décentrer pour aider nos interlocuteurs à approfondir leur expérience, à en trouver les limites et à mettre en place des décisions de meilleure qualité en partageant :

- une meilleure description de ce qui se passe vraiment,
- une clarification des besoins attentes et objectifs partagés accessibles,
- la mise à jour des contraintes potentielles,
- et une façon plus souple d'avancer dans l'inconnu.

# Organisation des deux modules de 6 jours

Les deux modules couvrent l'ensemble du sujet. Cette formation s'adresse à toute personne prête à travailler sur sa relation à soi et aux autres dans une perspective opérationnelle d'encadrement ou de coaching.

| **Module 1-A : Modéliser ce qui est** | **Module 1-B: La dynamique de projet – l'objectif** |
|---|---|
| • Le Clean Language de David Grove et sa mise en pratique<br>• Modéliser avec les questions du Clean Language<br>• Identifier ses modes de fonctionnement préférentiels avec le Clean Language<br>• Utiliser le Clean Language au quotidien ? Impact sur la relation et la communication | • Distinction entre problèmes, remèdes et objectifs<br>• Identifier les conditions nécessaires pour atteindre un objectif<br>• Modéliser l'atteinte de l'objectif et le chemin à suivre<br>• Identifier les premiers pas<br>• En entreprise,<br>  ○ Décrire un processus opérationnel<br>  ○ Créer un objectif partagé |
| **Module 2-A : La résistance au changement** | **Module 2-B : Espace Propre et travail de groupe** |
| • Résistances au changement et neurosciences<br>• Exploration des freins et schémas de contraintes<br>• Adapter les conditions de succès à l'apparition d'aléas, de freins et de contraintes<br>• Les parties prenantes autonomes considérées comme des ressources | • Le changement et ses frontières<br>• Les interactions qui facilitent ou ralentissent l'atteinte des objectifs<br>• L'apparition du champ émotionnel<br>• L'apprentissage et la consolidation des acquis |

# Le programme détaillé des apports sur le Clean Language

**Cette formation couvre les aspects suivants :**

| **L'histoire du Clean Language et de la modélisation symbolique** |
|---|
| • David Grove<br>• Penny Tompkins et James Lawley<br>• Jennifer de Gandt et l'école française du Clean Language<br>• Son utilisation par les experts du domaine |

| **Le Clean Language ou langage propre une autre façon de poser des questions** | |
|---|---|
| Structure du Language Propre<br>• Les questions<br>Structure d'un modèle<br>• Les objets, les attributs<br>• Représentation du temps et de l'espace | Logique<br>• Les mots du client<br>• Le monde du client<br>• Lever les méconnaissances |

| **Apprendre à utiliser les métaphores** |
|---|
| • Reconnaitre les métaphores<br>• Développer une métaphore<br>• Identifier et modéliser les expertises<br>• Partager l'expertise avec la métaphore<br>• Utiliser la métaphore pour faciliter l'accès à l'expertise |

| **Acquérir une nouvelle posture moins experte et plus à l'écoute** | |
|---|---|
| • Emerveillement<br>• Attention<br>• Rythme<br>• Rigueur<br>• Présence<br>• Lacher-prise<br>• Etc. | Entendre notre interlocuteur<br>• L'histoire<br>• Les motivations<br>• Le focus attentionnel<br>• Les freins<br>• Les contraintes<br>• Etc. |

| **Et aussi** | |
|---|---|
| Utiliser l'espace quand c'est possible<br>• L'espace comme métaphore<br>• Déployer un objectif<br>• Changer les points de vue<br>• Les frontières et inter-espaces<br>• Différencier - relier | La connaissance émergente<br>• Les points à haute énergie<br>• Les structures cachées<br>• La propagation de la connaissance<br>• La force de l'autonomie<br>• Synchronicités |

# Informations complémentaires concernant le programme

| Pré-requis |
|---|
| • Aucun prérequis technique<br>• Etre prêt à accepter des points de vue différents du sien<br>• Etre dans une dynamique d'apprentissage |

| Public ciblé |
|---|
| • Toute personne désirant faire évoluer sa capacité à créer des modèles opérationnels<br>• Les coachs en exercice<br>• Les managers<br>• Les conseils en stratégie et management |

| Les moyens mis à disposition |
|---|
| • Formation en présentiel<br>• Environnement convivial à Saumur dans nos locaux<br>• Travail en sous-groupes dans des salles séparées<br>• Tableaux de papier et tableaux blancs effacables à disposition<br>• Progression validée par des exercices et des séquences d'échange de pratique<br>• Retour d'expérience en fin de sessions<br>• Mise à disposition des feuilles d'émargement à la demi-journée<br>• Fourniture d'une attestation de présence à la demande<br>• Le repas de midi est pris sur place |

| Personnalisation de la formation aux stagiaires |
|---|
| • La formation démarre par une validation des attentes des stagiaires<br>• Ces attentes sont notées sur un tableau de papier et régulièrement revues pendant la formation<br>• Les exercices proposés sont batis afin de répondre aux besoins spécifiques des stagiaires |

# Et qu'est-ce qui se passe après ?

A l'issue de ces douze jours :

| Vous saurez : | Vous connaitrez |
|---|---|
| ○ Faciliter l'émergence de ce qui se passe vraiment<br>○ Guider cette émergence et son développement jusqu'à la rendre partageable<br>○ Faire la même chose avec les contraintes, les objectifs et les actions qui en découlent<br>○ Tenir la posture appropriée, respectueuse du monde de vos interlocuteurs<br>○ Accompagner vos interlocuteurs dans les transformations engagées | ○ Les trois techniques de base du Clean Language<br>○ Quand vous en servir et pourquoi<br>○ Leur application dans des situations courantes de management |
| **Vous aurez expérimenté** | **Vous pourrez** |
| ○ L'effet de l'accès à ses propres modèles<br>○ Les bénéfices que donne l'accès à d'autres modèles<br>○ Les différentes postures du manager<br>○ Comment accompagner un interlocuteur ou un groupe de façon opérationnelle<br>○ Comment partager l'expérience et développer l'apprentissage en équipe | ○ Découvrir qu'au quotidien<br>  ○ Votre écoute s'est développée<br>  ○ Votre mémoire est meilleure<br>  ○ Vous êtes plus empathique<br><br>○ Utiliser La technique appropriée du Clean Language<br>  ○ Dans vos projets<br>  ○ Pour désamorcer des conflits<br>  ○ Pour mieux comprendre vos interlocuteurs<br>  ○ Pour accompagner le changement |

## A propos de

**PHILIPPE LEMAIRE :**

Conseil en organisation et management, président de l'association du Clean Language. Philippe Lemaire intervient en entreprise afin de décrire et d'harmoniser les processus de management. A partir de concepts issus du Clean Language, Il développe des méthodologies permettant de mettre en mouvement des personnes ou des organisations et de lever des résistances au changement.

## Calendrier

| Année 2019-2020 | | | |
|---|---|---|---|
| Module 1 | Module 2 | Module 3 | Module 4 |
| 25-26-27 octobre 2019 | 22-23-24 novembre 2019 | 10-11-12 janvier 2020 | 14-15-16 février 2020 |

## Lieu

483 rue Lamartine
49400 Saumur

## Tarif

200 euros HT par jour.
Possibilité de repas et d'hébergement sur place,
pour plus d'information, contacter Philippe Lemaire au 06 50 70 39 12.

Les inscriptions seront closes 15 jours avant le module 1. Le règlement est effectué au début de chaque module. Un acompte de 150 euros sera demandé à l'inscription sur :
https://www.weezevent.com/formation-management-et-clean-language