

Le coeur de la Méthode

Conférence de Ron Kurtz, Mexico, novembre 2006

D'abord, je voudrais vous parler de l'évolution de mes rapports avec l'Institut Hakomi (HI) sachant que j'ai récemment créé un nouvel Institut appelé SDI (Self Discovery Institute). En août dernier, j'ai rencontré 4 dirigeants de HI, Halko Weiss, Greg Johanson, Richard Heckler et Manuela Mischke-Reeds. Lors de cette réunion, nous avons discuté des moyens à mettre en oeuvre pour que les deux Instituts restent liés, puisqu'ils enseignent tous deux la Méthode Hakomi. Nous avons décidé qu'un des moyens serait d'établir un tronc d'enseignements de base, commun aux deux instituts, que je développerai, ce que je suis en train de terminer. Ainsi, bien qu'il y aura certainement des différences entre les deux formations, toute personne formée dans un des instituts aura appris ce tronc d'enseignements qui sera notre base commune.

Maintenant, j'aimerais vous parler de certains détails de la Méthode de Découverte de Soi Assistée (ASD).

D'abord, la différence majeure entre cette méthode et la psychothérapie ordinaire est que la Découverte de Soi Assistée demande un engagement de la part de la personne qui est assistée (encore appelée le client), c'est à dire qu'il ou elle soit capable de se mettre dans un état d'esprit vulnérable, centré sur le moment présent et centré sur soi. Le client doit comprendre que le processus repose sur des expérimentations faites en pleine conscience. Il ou elle doit vouloir entrer dans ce processus bien que des émotions douloureuses puissent surgir. Cet engagement est aussi requis des personnes qui désirent faire une formation ASD .

Etre praticien en ASD demande une évolution personnelle très spécifique. La personne qui offre assistance doit être capable de maintenir un état d'esprit compatissant et conscient appelé "loving presence". Je parlerai de ceci dans une minute.

L'élément central original de la Méthode Hakomi était de faire des expérimentations avec un client en état de pleine conscience. Ces expérimentations étaient destinées à évoquer des réactions, qui aideraient à prendre conscience de matériaux inconscients comme des mémoires formatrices, des émotions sous-jacentes et des croyances implicites. C'est toujours l'outil principal de la version ASD. Des éléments et des idées nouvelles ont été ajoutés rendant le travail plus simple et plus rapide, plus pratique et tout aussi efficace. L'essentiel du tronc commun sera à propos des ces idées et éléments nouveaux.

La contribution sans précédent de la Méthode Hakomi est la suivante : la méthode contient comme élément nécessaire des expérimentations précises faites avec une personne en pleine conscience, le but étant d'évoquer des émotions, des mémoires et des réactions qui vont révéler ou aider à accéder à ces croyances implicites qui influencent inconsciemment les attitudes habituelles du client.

Quand nous travaillons à partir du modèle ASD, le travail devient très facile. Ceci est dû en partie à la compréhension explicite qu'a le client de la façon dont le processus fonctionne. Peut être que pendant les 4 jours à venir vous allez découvrir pourquoi c'est ainsi. Je suis sûr que toutes les personnes présentes dans cette pièce seraient d'excellents clients pour cette méthode, mais ce n'est pas le cas de tous ceux qui viennent en thérapie. Si la personne est très anxieuse ou

facilement distraite, ou si elle a une image préconçue de la psychothérapie, comme celle véhiculée par les films populaires, et qu'elle ne comprend pas ce que le processus requiert, alors le travail peut s'avérer difficile voire impossible sans une préparation préalable.

Je me rappelle avoir rendu visite à Swami Rama pour recevoir un mantra. J'étais si nerveux qu'il m'a fait revenir le jour suivant, car cela ne peut se faire dans un tel état. C'est la même chose avec notre méthode. Mais, si le client est capable de pleine conscience et comprend le processus, alors cela fonctionne, et vite.

Maintenant que j'ai mentionné l'engagement du client, laissez-moi vous parler de l'engagement, des qualités et des savoir-faire nécessaires au thérapeute. Le plus important est la pratique de la "Loving Presence". La "Loving Presence" est une combinaison de plusieurs habitudes mentales. C'est l'intégration combinée d'une attitude, d'un état émotionnel et d'une attention centrée. La compassion en est l'élément clé. Dans ce travail, atteindre et maintenir un état d'amour est la première tâche du thérapeute. Comment y arriver est une partie essentielle de la formation. Bien sûr, certaines personnes sont déjà douées, et c'est souvent celles-là, à ce que je vois, qui sont les plus attirées par cet enseignement.

Pourtant la capacité à être présent est aussi essentielle que la "Loving Presence". Être présent peut être difficile pour certaines personnes. Cela veut dire maintenir son mental centré sur ce qui se passe en soi et pour le client *en ce moment*, un moment après l'autre. Pour apprendre au mental à être présent ainsi, il faut l'entraîner à s'éloigner d'une de nos habitudes les plus fortes et des plus communes, l'habitude de rassembler des informations en parlant, par des questions, par la conversation. C'est une habitude utile dans beaucoup de situation, comme par exemple, en ce moment pendant cette conférence, mais quand il s'agit d'assister une autre personne dans la découverte d'elle-même, cela brouille les cartes. C'est une mauvaise habitude si vous voulez être présent. C'est pourquoi il faut entraîner votre mental à ne pas s'éloigner de l'expérience présente en étant trop centré sur des idées, des mots et sur la conversation.

C'est dans l'expérience du moment présent du client qu'est la plus profonde expression de qui il est, et non pas dans ce qu'il décrit de lui-même ou dans l'histoire qu'il raconte.

L'individu que vous êtes, d'où vient il ?

... il (Brian Arthur) les relie à une autre façon d'où découle l'action, à travers un processus qu'il appelle " une forme de savoir différente." Vous observez et observez et laissez cette expérience se concrétiser en quelque chose d'approprié. Dans un sens, il n'y a pas de prise de décision, dit-il. " Ce qui doit être fait devient évident. Vous ne pouvez pas l'accélérer. Cela dépend beaucoup d'où vous venez et de qui vous êtes comme individu. Tout ce que vous pouvez faire c'est de vous positionner en accord avec votre vision qui se révèle de ce qui arrive. Des règles complètement différentes s'appliquent. Vous devez "ressentir" ce qui est à faire. Vous prenez du recul, vous observez. Vous êtes plutôt comme un surfeur ou un très bon pilote de course. Vous n'agissez pas par déduction, vous agissez par ressenti intérieur, faisant du sens à mesure que vous avancez. Vous ne pensez même pas. Vous êtes un avec la situation.

- C.Otto Scharmer¹

¹ Scharmer cite ici l'économiste Brian Arthur. C'est extrait du livre : *Presence: An Exploration of Profound Change in People, Organizations and Society*, par P. Senge, Scharmer, J. Jaworski et B.S. Flowers

Une fois, j'étais au marché du samedi à Portland en Oregon. J'étais assis à une table face à un de mes amis, en train de manger un plat au poulet, et nous parlions mon travail en cours. Soudain, un morceau de poulet se coinça dans mon gosier. Je commençais à tousser, j'essayais désespérément de respirer. Je devais devenir tout rouge et ... mon ami ne remarqua rien. Il continua à parler aveuglément. Il était complètement absorbé par ce qui était, à ce moment là et pour cause, un monologue. En plus des efforts que je faisais pour recracher, je sentis la colère monter. Tellement en colère en fait, que j'espérais pouvoir lui envoyer dessus, à travers la table, le morceau de poulet coincé dans ma gorge.

Avec l'aide de cette image délicieuse, et la pression qui devenait si grande en moi, je réussis à tousser si fort que le morceau de poulet se délogea et fut projeté dans sa direction à une vitesse supersonique. Malheureusement il ne le toucha pas; le morceau passa à côté de lui et partit sûrement en orbite autour de la zone de Portland. Je ne l'avais pas touché mais au moins j'étais sauvé.

La méthode demande que nous soyons centré sur ce que le client fait, c'est à dire, ce que le client exprime non-verbale. Nous ne nous engageons pas dans une conversation. Nous ne détournons pas notre regard pour réfléchir à ce que le client est en train de dire. Nous ne laissons pas notre mental s'occuper comme à son habitude, ce que Fransisco Varela appelait une *attitude abstraite*. Nous sommes présents aux faits observables dans l'instant. Ce qui n'était pas le cas de mon ami à cette table.

Peu importe de quoi le client est en train de parler, notre attention première va ailleurs. Il est vrai que de temps en temps vous allez entendre le client dire quelque chose qui aura une importance significative. C'est bon de le remarquer et d'en prendre note. MAIS, l'information dont vous avez besoin pour que cette méthode fonctionne n'est pas verbale. Elle est non-verbale. Ce sont toutes les attitudes que vous pouvez observer dans un face-à-face avec quelqu'un, attitudes que les courriels et les sms ne peuvent vous révéler.

Il y a deux sortes d'informations non-verbales que vous aurez besoin de réunir. Il y a celles qui vous informent de l'expérience momentanée du client. Nous appelons cette collecte d'informations *la traque*. Nous traquons les signes de l'expérience présente du client. Nous utilisons ces informations pour nous connecter et rester en lien avec lui. Cette façon d'être présent est essentielle. En plus de la traque, vous devez entraîner votre mental à être capable de nommer vite et simplement ce que vous avez observé de l'expérience momentanée du client. Nous appelons ceci *une affirmation de contact*. La traque et le contact sont deux techniques de base de la méthode Hakomi originale. Cela requiert de reconnaître et de comprendre les signes non-verbales de l'expérience présente de l'autre.

Une autre sorte d'information non-verbale que vous devez apprendre à remarquer sont les habitudes du client. Nous les appelons *des indicateurs*. Les clients ont des attitudes habituelles dont ils ne sont pas conscients. (C'est naturel, puisque les habitudes sont faites pour opérer en dehors de notre conscience, préservant notre conscience pour les choses qui en ont besoin.) Pour que vous ayez une idée plus précise de ce dont je veux parler, voici deux exemples d'habitudes non verbales assez communes chez les clients.

Une cliente avec qui j'ai travaillé, haussait les épaules quoi qu'elle dise ou quoi que je dise pendant notre première séance. Hausser les épaules est un geste très commun. Tout le monde

l'utilise de temps en temps. Et nous savons tous ce que cela signifie. Si vous dites "j'ai aimé ce film" et haussez les épaules, vous ajoutez "mais pas tant que ça". Un aveugle sait sentir la même nuance dans le ton de la voix de celui qui parle, qui peut aussi indiquer le "pas tant que ça".

Quand quelqu'un hausse les épaules, nous n'avons pas besoin de réfléchir à ce que cela indique. Quoique veuille dire le haussement d'épaules - qui pourrait être *"en quelque sorte"* ou *"je ne peux rien y faire"* ou *"je ne sais pas"* - nous comprenons. Même sans y penser nous comprenons. Et même si nous ne remarquons pas le mouvement, il peut nous affecter (résonnant avec certaines de nos propres habitudes).

Pour ce travail, cependant, nous devons remarquer de telles choses. Et nous devons y réfléchir. De tels indicateurs non-verbaux sont le genre de matériel inconscient que nous voulons aider à amener à la conscience du patient. Un haussement d'épaules habituel peut indiquer la perte d'espoir que les choses puissent changer, une forme de désespoir appris, qui peut être une grande cause de dépression. Une part essentielle de la méthode est de remarquer ces indicateurs, puis de faire des expérimentations avec.

Ainsi, pour faire ce travail, nous devons remarquer deux sortes d'attitudes non verbales : les momentanées et les habituelles. En remarquant les momentanées nous traquons l'expérience présente du patient. En remarquant les habituelles nous trouvons des indicateurs qui vont nous permettre de faire des expérimentations. Les deux sont nécessaires. Les unes nous donnent des signes de l'expérience présente, les autres nous donnent des indices sur les mémoires, les émotions et les croyances implicites qui organisent ce que le client peut ou ne peut pas ressentir. Les attitudes non-verbales habituelles nous orientent souvent vers des problématiques sous-jacentes, importantes, qui contrôlent l'attitude du client. De telles habitudes peuvent être l'expression de l'adaptation à des événements ou des situations formatrices fortes. Un haussement d'épaules habituel pourrait être la trace d'une adaptation dûe à une époque pendant laquelle prendre des responsabilités était une mauvaise idée.

Un autre exemple est l'attitude de se frotter les mains l'une contre l'autre, ou de se caresser le visage. Souvent de telles habitudes sont une sorte d'auto-réconfort. Ils indiquent le besoin d'être réconforté. Si vous "reprenez" cette attitude pendant une expérimentation en pleine conscience, le client peut devenir émotionnel, se rappelant des événements formateurs ou réalisant une croyance implicite importante. L'idée de rechercher ces indicateurs est devenue significative dans les précisions récentes apportées à la Méthode. Apprendre à utiliser de tels indicateurs est une partie importante des formations enseignées au Self Discovery Institute (SDI).

L'attention au non-verbal est juste une des choses qui rend le travail plus rapide. D'abord parce que l'on n'a pas besoin d'entendre les histoires d'enfance du client ou de savoir comment il se sent par rapport à telle ou telle chose. Nous avons seulement à observer le client pendant quelques minutes, jusqu'à ce que nous remarquions un indicateur qui semble avoir une connexion avec ce qui se passe dans son inconscient et qui régit sa vie. C'est ce que le client est venu découvrir. De telles découvertes n'ont pas besoin de plusieurs séances. Elles peuvent prendre quelques minutes, et non des mois, des semaines ou des heures. Des minutes ! Nous pouvons tous voir des indicateurs chez l'autre, chaque fois que nous les recherchons. Nous sommes tous si facilement visibles, si exposés. La compassion est bien la seule chose qui permette à une relation d'être bénéfique. Non seulement elle est nécessaire, elle est aussi la réponse la plus naturelle à une telle intimité.

Une fois que vous avez remarqué ce qui peut être un indicateur significatif, vous créez une

expérimentation à faire avec. Avec la variété d'indicateurs possibles et la variété d'expérimentations possibles, cette partie du processus est très créative.

Si vous trouvez un bon indicateur et que vous faites une bonne expérimentation avec, il y a des chances pour que vous ayez une réaction qui amorçe le processus de découverte chez le patient. Une bonne réaction à une expérimentation va être: soit une émotion forte, soit un signification claire, soit les deux. La réaction va aussi vous informer, vous et le client, de l'importance de l'indicateur.

Si la réaction est émotionnelle, je fais deux choses que je ne faisais pas dans les versions précédentes de la Méthode: une, j'établis un contact physique avec le client (ou j'ai un assistant qui établit ce contact avec le client) gentiment, sur le bras, l'épaule ou la jambe. C'est un toucher de sympathie. (Un geste très naturel à faire, les chimpanzés le font, les humains ordinaires le font, même les enfants le font). Puisque toucher un client est contraire à la loi dans certains Etats comme la Californie, vous devez être prudent si vous faites cela lors de séances individuelles. Et j'argumenterai, avec les mots de Shakespeare, " c'est une loi plus suivie dans sa violation que dans son observation."

Ce genre de toucher a généralement un effet. Il indique au patient que nous sommes attentif au fait qu'il ou elle est dans l'émotion, et que nous sympathisons. Cela signale aussi que nous faisons attention et que nous sommes présent à eux. La deuxième chose que je fais et qui est tout aussi importante, c'est de rester silencieux. Ce silence est une des plus grandes améliorations apportée à la façon dont je travaille. Avant, j'aurais demandé à un client qui faisait l'expérience de la tristesse en réaction à une expérimentation, "Quelle genre de tristesse est-ce?" ou " De quoi se souvient la tristesse ?" Un tel questionnement peut facilement interrompre le processus naturel qui suit une réaction. Si je pose simplement une main sur le client et attends en silence, cela aide le client à rester dans son expérience. (Je pourrais directement dire au client de "rester avec sa tristesse!" mais cela me ferait diriger le processus et je ne veux pas ça.) Je veux que le processus évolue naturellement, sans interférence. Le Tao Te Ching dit " la Maîtrise du monde est accomplie en laissant les choses suivre leur cours naturel." Et bien, le cours naturel d'une émotion, si elle n'est pas interrompue, est d'amener à la conscience les mémoires et croyances qui y donnent sens. Et c'est exactement ce que nous voulons qu'il advienne.

Dans ce silence, nous pouvons souvent voir des signes extérieurs qui montrent que le client se souvient, ou a une révélation, ou intègre l'expérience émotionnelle. Il y a des signes de concentration profonde sur le visage et des hochements de tête, indiquant des réalisations ou l'accord avec une idée. L'intégration et son expression externe non-verbale prennent place. Je n'interromps pas pendant que cela a lieu. Le client rassemble des souvenirs et des idées, donnant du sens à ce qui vient d'avoir lieu et à ce qui a eu lieu il y a longtemps, et qui a laissé de la confusion, des sentiments douloureux et irrésolus.

Pendant de tels instants, le silence est ce qu'il y a de mieux, parce que le client fait le travail qu'il a à faire. Et il est le mieux placé pour le faire. Le client va retrouver le souvenir précis. Il va dénouer parfaitement ses croyances implicites. Aussi, nous attendons, simplement. Nous laissons les choses suivre leur cours naturel.

Souvent pendant le silence, l'émotion du client s'approfondit, devient plus intense. Une mémoire clé a fait surface, elle peut être très douloureuse ou effrayante.

La séquence ressemble parfois à ceci : (1) vous faites une expérimentation qui suscite une réaction émotionnelle; (2) vous attendez silencieusement pendant que le client réunit ses souvenirs et leurs associations; (3) les souvenirs et leurs associations approfondissent l'émotion. Le processus devient un cycle : émotions, associations, émotions plus profondes, plus d'associations, etc. Comme une boule de neige, elle roule en bas de la montagne. Quand l'émotion devient très intense, j'offre, ou demande à un de mes assistants d'offrir au client d'être pris dans les bras. Pendant qu'il est ainsi soutenu, le client peut vivre son émotion, y faire des allers retours, et sentir du soutien dans un tel moment est le meilleur accompagnement.

La situation originale, l'expérience fondatrice, l'événement qui n'a pas été intégré (Janet dit: auquel on n'a pu donner de sens), n'a pu l'être parce qu'il manquait quelque chose d'essentiel. Pour simplifier, le ou les éléments manquants sont ce qui aurait été alors nécessaire pour intégrer et compléter l'expérience, et pouvoir retourner à un fonctionnement normal. Les habitudes et les croyances implicites expriment dans le présent certains aspects de l'expérience qui n'a pu être intégrée, et dirigent la personne malgré elle. Ces habitudes sont des fonctions de l'inconscient adaptatif.

Un des éléments-clé manquant peut être de se sentir soutenu pendant le processus émotionnel. Si vous entourez le patient pendant l'expression de son émotion et son intégration, vous fournissez cet élément-clé. Dans l'expérience originale, peut-être que les personnes présentes étaient la source des problèmes et de la souffrance. Ou bien des gens étaient là, mais ils étaient trop perturbés eux-mêmes pour pouvoir offrir ce qui était nécessaire. Peut-être qu'il n'y avait personne pour offrir du réconfort, ou comme Al Pessô me l'a dit une fois, pour simplement être témoin. Cela demande toujours que quelqu'un soit là. L'expérience manquante fondamentale est quelqu'un de calme, sympathisant, patient et compréhensif, quelqu'un qui peut prendre soin de l'âme en peine. Le client, pendant ce cycle d'émotions et d'associations, est en train de revivre un événement ancien douloureux. Pendant de tels moments, votre présence silencieuse et votre gentillesse, si elles sont acceptées par le client, donneront la nourriture émotionnelle nécessaire pour la guérison.

Lentement, il y aura des dénouements. De nouvelles croyances, plus réalistes, se forment. L'énergie quitte la longue lutte et devient disponible pour vivre l'instant présent. La confusion mène à la clarté. Une joie délicate est ressentie, accompagnée par le plaisir de voir de nouvelles possibilités positives apparaître. Dans sa forme la plus simple, une telle guérison est comme l'évolution normale des événements qui ont lieu lorsqu'un jeune enfant tombe et égratigne son genou. En pleurant, il court chez sa mère. Elle le prend dans ses bras, l'y tient pendant un moment, le calme. La douleur diminue. Le genou est nettoyé et reçoit un pansement et un bisou. Après quelques minutes l'enfant s'est rétabli, redevient énergique et heureux, et repart jouer. C'est le prototype du processus d'intégration, le cours naturel des choses.

Chaque séance peut avoir une bonne issue. Lors de chaque séance, quelque chose de significatif peut arriver. Un peu de guérison peut avoir lieu. À chaque fois. Présence d'amour, découverte, réconfort et intégration. C'est aussi simple que ça.