

Masterclass – Le questionnaire impactant



Aujourd'hui, nous allons :

- Questionner pour créer la relation
- Comment questionner
- Quoi questionner
- Mettre en place le questionnaire

Avec Mathieu Murail

© Ressources Formation

Le questionnement impactant



Quelle question puissante vous a-t-on déjà posé ?

- Ce que la question a provoqué
- Ce que la question a changé en vous

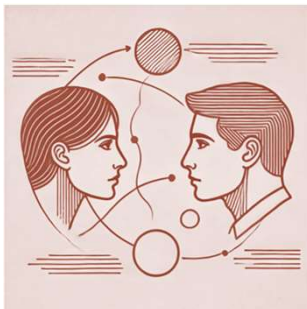
L'impact du questionnement



Je crée le rapport de confiance en développant la relation



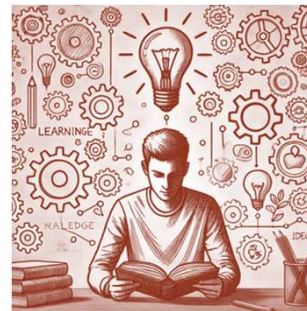
J'aide l'autre à accéder directement aux schémas de son inconscient



Je gagne en efficacité en questionnant son modèle du monde et en explorant ses attentes exactes.



Je facilite la prise de conscience



Je facilite la prise de décision en ouvrant les pistes de réflexion

Les types de questionnement

Questions ouvertes

Recherche d'informations basiques

Où ? Quand ? Combien ?
Qui ? Quoi ?

Exploration de l'autre

Comment ? Qu'est ce que
? A quoi ? En quoi ?...

Questions fermées

Apportent un oui ou un non.

Pour valider, clôturer,
rechercher une
information spécifique

Est-ce que ? Avez-vous ?

...

Questions affirmatives / orientées

Induisent un choix, un avis.

Pour pousser vers un seul objectif.

Confirmer la bonne compréhension des dires du client.

Ça va? Si je comprends bien ... c'est cela?

Questions hypothétiques & paradoxales

Projection de scénario

Imagine que ... Que se passerait-il si ... Si XXXX que ferais tu

Briser les scénarios mentaux

Que se passerait-il si tu ne faisais rien ?
Comment pourrais tu échouer avec créativité ?
Si tu avais tort à 100 % ... ?
Sans cette croyance cela donnerait quoi ?

METTRE EN CONFIANCE
CRÉER LA RELATION
EXPLORER - APPROFONDIR

REDUIT LA RELATION
CONFIRMER - CLARIFIER
GUIDER - ORIENTER

STIMULE L'IMAGINATION
PERMET DE SORTIR DU BLOCAGE
OUVERTURE DE PERSPECTIVES

Le questionnement des valeurs & équivalences concrètes

Et si je questionnais pour être sûr que je suis aligné (accordé) avec l'autre ?

- En questionnant ses valeurs / croyances associées à des éléments concrets partagés

En quoi XXX est important pour toi ?

- En questionnant ses représentations concrètes liées à des valeurs ou croyances

Comment concrètement satisfais tu XXX?



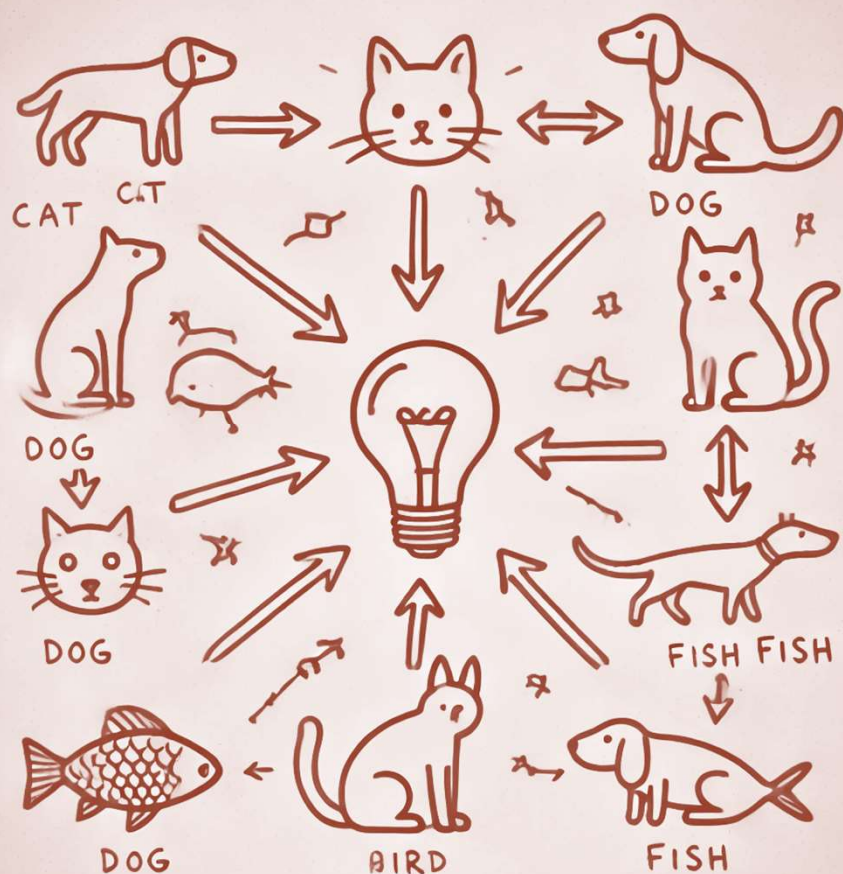
Le questionnement du métamodèle linguistique en PNL



Questionner pour clarifier le modèle du monde de l'autre au travers des **omissions**

- Manque d'information : **Qui / Quoi ...**
- Absence de spécificité : **Quoi / Qui / Comment spécifiquement ?**
- Absence de comparatif : **Plus / Moins / Mieux que qui / quoi ?**

Le questionnement du métamodèle linguistique en PNL



Questionner pour clarifier le modèle du monde de l'autre au travers des **généralisations**

- Universalité : **Personne ? Jamais ? Vraiment tout ? N'y a-t-il jamais eu une fois où ... ?**
- Opérateurs modaux – doit/peut/capable : **Que se passerait-il si ?**

Le questionnement du métamodèle linguistique en PNL



Questionner pour clarifier le modèle du monde de l'autre au travers des **distorsions** :

- Lien cause effet : **En quoi XXX provoque YYY ? Comment fais tu le lien entre XXX et YYY ?**
- Lecture de pensée : **Comment savez vous que ? Sur quoi vous basez vous ?**
- Préjugés : **Selon qui ? Qui dit cela ?**

Intégrer le questionnement impactant au quotidien



Quatre étapes pour une question puissante :

- Un objectif à la question
- Faciliter l'exploration & la réflexion
- L'adaptation de la question grâce à la calibration
- Une posture & attitude en relation

Ce que je retiens



- Un impact au-delà du contenu
- Des types de questionnements nombreux qui impactent à différents niveaux
- Questionner pour s'accorder
- Questionner pour clarifier la carte du monde de l'autre

Et si au quotidien je tenais un journal de mes questions ?

Q&A

Des questions ?



Notre formation de depart : Les bases de la PNL

**Me comprendre, comprendre
l'autre et avoir un impact sur ma
réalité en 3 jours.**

Plus de 95% de taux de satisfaction depuis 40
ans.

Pour manager, équipes, individus et coachs en
devenir !

© Ressources Formation



**Notre mission, la
transmission.
De l'information à la
transformation.**

www.ressources.be

