

L'affûtage de questions narratives

Des questions qui changent une vie
Programme



Intention : réfléchir et affiner des questions qui sauvent une vie

Comment poser des questions qui remettent la personne accompagnée en position d'auteur de sa vie ?

Comment poser des questions puissantes et poétiques, qui l'invitent à explorer des territoires oubliés et lumineux de son histoire... et ainsi (re)découvrir son identité « préférée » ?

Comment développer une écoute qui entend l'autre histoire celle qui n'est pas encore racontée mais qui pointe son nez sous l'implicite, à travers l'exception ou dans une fine trace ?



Jour 1 : développer l'écoute de l'implicite

Lors de cette première journée, les participants seront amenés à travers diverses expérimentations à débusquer l'implicite et à entendre avec influence et décentrement la trace d'une histoire alternative dans le discours du client.

Ils seront invités à converser et à développer une double écoute (voire une troisième !) celle qui entend l'histoire du problème, celle qui écoute pour une autre histoire et celle qu'il se raconte intérieurement pendant l'entretien.

Jour 2 : élaborer des questions influentes et mener des conversations narratives

Lors de cette deuxième journée, les participants seront amenés à travers diverses expérimentations à concevoir des questions “décalées” pour surprendre, intriguer et rendre leur client curieux de sa propre histoire.

Il seront amenés à expérimenter l’usage d’une pensée créatrice espiègle dont l’intention est d’influencer la narration de soi du côté de l’histoire préférée.

« Poser une bonne question c'est avant tout se débarrasser de l'idée de poser une bonne question.

C'est ciseler des questions qui sortent vos clients de la tragédie et co-écrire avec eux un roman passionnant dont ils se découvrent les héros, résistants, dignes et vibrants. »

Pierre Blanc Sahnoun

