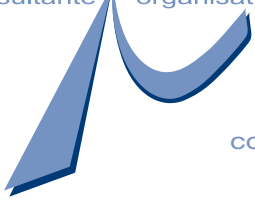


Danielle Lapointe m.a.
consultante organisationnelle
C.R.H.A.



coach professionnelle

La puissance de la QUESTION MIRACLE

Une conversation pas très catholique

OBJECTIFS

- ▶ Vous mettre en contact avec une stratégie de coaching puissante
- ▶ Vous donner le goût de l'appliquer

Présentation

- ▶ D'abord une histoire...
- ▶ Stratégie en action: projection 1
- ▶ Conversation sur la conversation : trouver les grandes clés de la stratégie (atelier)
- ▶ Assises
- ▶ Qu'est-ce que ça donne 2 semaines plus tard?
Projection 2
- ▶ Conclusion

L'HISTOIRE...



Insoo Kim Berg fondatrice avec Steve de Shazer de l'Approche orientée vers les solutions et auteure de la «question miracle»

IL ÉTAIT UNE FOIS...

- ▶ Insoo
- ▶ Une mère épuisée
- ▶ Une question
- ▶ *« J'ai bien peur de ne pas avoir de miracles mais faisons comme si j'en avais un, qu'est-ce que cela changerait pour vous? »*
- ▶ La question miracle venait de naître

CONVERSATION SUR LA CONVERSATION: atelier

- ▶ Repérez les clés qui sont des éléments qui font en sorte que la conversation est puissante et que tout bon coach doit pratiquer au court d'une telle conversation (10 min)

- ▶ Mise en commun

Les clés qui rendent la question miracle puissante...

- ▶ La **conversation** est verbale et non verbale
- ▶ Porter attention à la façon de formuler la question
- ▶ S'assurer que le client est prêt à imaginer une solution alors qu'il est préoccupé par ce qui ne va pas bien.
- ▶ Faire des pauses
- ▶ Moduler la question: débit lent, raconter...créer l'audace, le courage de converser autrement
- ▶ Faire détailler les changements
- ▶ Viser une mise en action par petite étape
- ▶ Le premier changement opéré est dans son esprit, un regard nouveau, le focus n'est plus sur le problème mais sur les « possibles »
- ▶ Moduler la question: c'est de faire une histoire avec la question, vous êtes ici, la fin de semaine passe, allonger le temps avant d'arriver au miracle, pendant ce temps, le cerveau droit se met en marche



ASSISES

«Problem talk creates problems solution talk creates solutions»

Steve de Shazer

La question miracle...

- ▶ S'adresse au cerveau droit
- ▶ Évite l'impasse rationnelle
- ▶ Est inspirée de Milton Érickson qui utilisait l'hypnose formelle pour amener le client dans l'avenir
- ▶ Le fait de parler solutions construit la nouvelle réalité

CONCLUSION

- ▶ C'est une conversation verbale et non verbale
- ▶ Les clients ont des ressources et sont résilients
- ▶ Les solutions sont déjà présentes
- ▶ Le regard porte sur les solutions possibles plutôt que sur l'absence de problèmes
- ▶ Bien que tout soit en mouvement, le réel changement se produit lorsque le client change de perspective
- ▶ Un petit changement est la seule chose qui soit nécessaire : *un changement dans une partie du système peut entraîner des changements dans une autre partie du système. On change le cercle vicieux par un cercle vertueux!*
- ▶ L'intérêt est porté sur ce qui est réalisable et qui peut être changé plutôt que sur ce qui est inaccessible et ne peut être changé : *c'est la stratégie des petits pas.*