

Fiche Technique : La Maïeutique (Art de Questionner)

Technique de questionnement maïeutique (cf Socrate : accoucher de vérités masquées à la conscience).

Garder toujours en ligne de mire l'objectif de départ du coaché.

Ecouter la réponse aux questions + para-verbal + non-verbal.

Chercher à comprendre la carte du monde du coaché et non à interpréter.

Porter l'attention sur ses croyances : « je pense que ... », ses valeurs « il est important de ... », les limites qu'il s'impose : « il faut ..., je dois ..., je ne peux pas... », les équivalences complexes (distorsion en PNL) et causes-effets.

Pour savoir ce qu'il se passe :

- Qu'est-ce que tu vis maintenant ?
- Qu'est-ce que tu aimerais modifier ?
- En quoi c'est un problème pour toi ?
- Que se passe-t-il exactement maintenant ?
- Depuis quand cela se passe-t-il ?
- Qu'est-ce que tu aimerais surtout changer ?
- Que veux-tu éviter par-dessus tout ?

On garde à l'esprit : est-ce que j'obtiens suffisamment d'informations sur le problème proprement dit ?

Pour comprendre la situation en détail pour pouvoir se la représenter :

- Dans quel contexte cela se passe-t-il ?
- Où observe-t-on le problème ?
- Quand cela se passe-t-il ?
- A quel moment le problème apparaît-il ?
- Avec qui cela se produit ?
- Qui est à l'origine du problème ?
- Comment cela se manifeste-t-il ?
- Que dites vous exactement ?
- Comment les autres réagissent-ils à votre problème ?

On garde à l'esprit : est-ce que j'obtiens exclusivement des informations basées sur des faits et des expériences tangibles ? est-ce que je reçois des interprétations, des jugements, des hypothèses ou des suppositions ?

Pour comprendre ce qu'il se passe pour le coaché et ce qu'il ressent quand il vit le problème :

- Comment débute votre problème ?
- Juste avant que votre problème n'apparaisse, qu'est-ce que vous vous dites ?
- Qu'entendez-vous ?
- Que ressentez-vous ?
- Que pensez-vous à ce moment précis, de vous, des autres, du contexte ?
- Que faites-vous exactement quand cela arrive ?
- Comment feriez-vous pour créer volontairement votre problème ici et maintenant ?
- Qu'est-ce qui pourrait aggraver votre problème ?
- Comment se fait-il que votre problème existe selon vous ?
- Comment votre problème a-t-il pu se maintenir jusqu'à présent ?
- Pour quelles raisons avez-vous choisi de traiter votre problème maintenant et pas avant ?

On garde à l'esprit : comment le problème se met-il en place ? dans quels enfermements, blocages, échecs le coaché s'est-il engagé quels sont les idées reçues, traditions, habitudes, dogmes, tabous etc... présents dans le problème ? Quels souvenirs, perceptions, attentes, enjeux et motivation alimentent le problème ? qu'est-ce que le coaché voit ou ne voit pas ? entend ou n'entend pas ? qu'est-ce qui empêche le coaché d'avancer, de sortir du problème ?

Pour vérifier si son problème est vraiment un problème :

- Y a-t-il une raison à ce que les choses ne changent pas ?
- Les inconvénients actuels sont-ils vraiment aussi insupportables que cela ?
- Qu'est-ce qui pourrait expliquer que vous avez pu vivre avec ce problème pendant si longtemps ?
- Les personnes de votre entourage auraient-elles quelque chose à gagner ou à perdre à ce que le problème continue à exister ou à ce qu'il disparaisse ?
- Est-ce qu'il y a un problème plus important derrière celui-ci dont vous souhaiteriez me parler ?

On garde à l'esprit : quels sont les freins, défauts, anomalies, résistances qui ont une fonction utile pour le coaché ? tiennent-elles une place significative dans la construction, l'installation ou la pérennisation du problème ?

Pour tester la motivation du coaché :

- En quoi est-ce important que nous traitions le problème maintenant ?
- Pour quelles raisons ?
- Qu'est-ce qui fait que le moment est venu pour vous de progresser ?
- Est-ce que vous avez déjà essayé de changer auparavant ?
- Avez-vous déjà réussi à vous débarrasser provisoirement du problème ?
- Comment vous y êtes-vous pris à ce moment-là ?

On garde à l'esprit : existe-t-il chez le coaché une inclinaison réelle au changement ? Se projette-t-il dans l'avenir ou reste-t-il accroché au présent voire au passé ? dispose-t-il déjà d'une méthode efficace pour mener le changement ?

