

L'ART DE POSER LES BONNES QUESTIONS A VOTRE INTERLOCUTEUR

par Baptiste CANAZZI

FORMATEUR/TRICE

Noetic Bees est une agence d'ingénierie philosophique. Nos formateurs sont tous philosophes à Bac+5 minimum et formés en interne à cette ingénierie (Prix d'innovation 2013, CIR depuis 2017, CII depuis 2020). Nous développons cette ingénierie sur 3 métiers jusqu'à présent : la formation, essentiellement autour de problématiques managériales ; l'accompagnement des changements, essentiellement dans la conception de dispositifs de transformation comportementaux et culturels et leur implantation ; les études et le conseil, essentiellement sur des démarches philo-design.

Notre *leitmotiv* est de « rendre la philosophie populaire ». J'En d'autres termes, concevoir et développer des dispositifs permettant aux hommes et aux femmes qui dirigent et travaillent en entreprise de se désautomatiser dans leurs pratiques et leurs habitudes.

OBJECTIFS, BÉNÉFICES

Véritable outil managérial, l'esprit critique repose sur l'acquisition de compétences transversales, dont la capacité à utiliser l'inférence logique, qui permet aux managers qui la mettent en œuvre, de résoudre des problématiques aux enjeux sensibles ou complexes de manière plus créative, autonome et efficace, et de faciliter ainsi la prise de décision.

À l'issue de la formation le stagiaire sera capable :

- De maîtriser les principes de l'inférence logique
- D'adapter sa posture pour utiliser des questions à forte valeur ajoutée
- De responsabiliser ses interlocuteurs pour qu'ils se positionnent, et provoquer leur engagement

CONTENU, PROGRAMME

1ère demi-journée : La posture du questionneur : une posture de réflexivité

- Questions ouvertes & Questions fermées
- Résonnance affective de la question chez l'interlocuteur
- Niveaux d'écoutes du questionneur
- Questionner la forme et le fond
- Notions de métacommunication
- Reconnaître son attitude naturelle pour la déconstruire
- Exercices basés sur des « scènes exemples », des quizz et des mises en pratiques.

2ème demi-journée : Analyse des énoncés | Introduction à la notion d'inférence logique

- Comprendre la notion « d'effet recherché »
- Les trois niveaux désautomatisation de l'interlocuteur
- Identifier avec précision ce qu'est une inférence logique dans le champ des questions possibles.
- Exercices basés sur des expériences et des mises en scène.

3ème demi-journée : Poser des questions à fortes valeurs ajoutées sur des énoncés

- La notion d'opérateur de questionnement.
- Exercices et mises en pratiques sur des énoncés issus du monde du travail.

4ème demi-journée : Utiliser les questions à forte valeurs ajoutées dans le cadre d'un échange

- Mises en situation : débats sur des sujets de société & des sujets d'entreprise.
- Évaluation théorique des acquis
- Évaluation pratique des acquis

METHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Des entraînements basés sur des expériences et des mises en situation afin de les ancrer dans leur vécu et de leur permettre d'apercevoir l'utilisation de la technique dans leur contexte.
- Alternance d'exercices et d'explications/précisions théoriques dans un accroissement régulier des difficultés.

L'acquisition ou l'amélioration des compétences sont appréciées tout au long du parcours et enfin de formation.

- Méthodes utilisées : Exercices / Mises en situation / Autoévaluation et évaluation par les pairs (feedbacks)

PRE-REQUIS

PREREQUIS : Exercer une activité managériale, Être en situation de relation client, Être dans une équipe « libérée » ou « auto-organisée »

PUBLIC CONCERNE : Managers des équipes de vente

