

QUESTIONNEMENT

DES QUESTIONS QUI OUVRENT DES POSSIBLES

En hypnose, la qualité de vos questions guide la qualité du changement. Le questionnement permet d'explorer, de clarifier et d'activer les ressources internes de votre client.



QUESTIONS OUVERTES VS QUESTIONS FERMÉES



QUESTIONS OUVERTES

Elles ouvrent le champ des possibles.

- ✓ Invitent à explorer, développer, ressentir
- ✓ Favorisent la réflexion et la créativité
- ✓ Amènent des informations riches et utiles
- ✓ Commencent souvent par : Quoi ? Comment ? Quand ? Où ? Qui ? Pourquoi ?



QUESTIONS FERMÉES

Elles limitent la réponse à oui ou non.

- ✗ Réduisent l'exploration
- ✗ Cantonnent à des réponses courtes
- ✗ Utiles pour vérifier, confirmer ou cadrer
- ✗ Commencent souvent par : Est-ce que ? Avez-vous ? Voulez-vous ?

5 AXES ESSENTIELS DU QUESTIONNEMENT

1



RESSOURCES

Activer ce qui soutient le changement.

Exemples de questions :

- Quelles sont vos forces dans cette situation ?
- Qu'est-ce qui vous a déjà aidé par le passé ?
- De qui ou de quoi pouvez-vous vous appuyer aujourd'hui ?

2



FREINS

Identifier ce qui bloque ou freine l'élan.

Exemples de questions :

- Qu'est-ce qui vous empêche d'avancer aujourd'hui ?
- Dans quelles situations cela se complique-t-il pour vous ?
- Quelles pensées ou émotions vous freinent ?

3



INDICATEURS D'ATTEINTE D'OBJECTIF

Clarifier les signes qui montrent que l'objectif est atteint.

Exemples de questions :

- Comment saurez-vous que c'est atteint ?
- Quels seront les premiers signes concrets ?
- Qu'est-ce qui aura changé chez vous ?

4



PROJECTION DANS LE FUTUR

Se projeter dans un futur désirable.

Exemples de questions :

- Comment sera votre vie une fois cet objectif atteint ?
- Que serez-vous en train de faire ?
- Que ressentirez-vous ?

5



ÉCOLOGIE

Vérifier l'alignement et l'impact global.

Exemples de questions :

- Quel impact ce changement aura-t-il sur votre entourage ?
- Y a-t-il des parts de vous qui n'aiment pas cette idée ?
- Est-ce vraiment bon pour vous à long terme ?

LES CLÉS D'UN BON QUESTIONNEMENT



Écoutez réellement les réponses.



Adaptez vos questions à votre client et au moment.



Utilisez un langage simple, précis et bienveillant.



Une bonne question vaut mieux que dix suggestions.



Laissez toujours le choix et le rythme au client.



À RETENIR

Vos questions sont des portes. Celles que vous ouvrez, déterminent les mondes que votre client pourra explorer.



QUESTION AU PRATICIEN

Quelles questions utilisez-vous le plus souvent ? Sont-elles vraiment au service de l'exploration et du changement de votre client ?



POUR APPROFONDIR
VOS COMPÉTENCES

HYPNO-KIT

Votre compagnon de pratique pour aller plus loin en hypnose.

