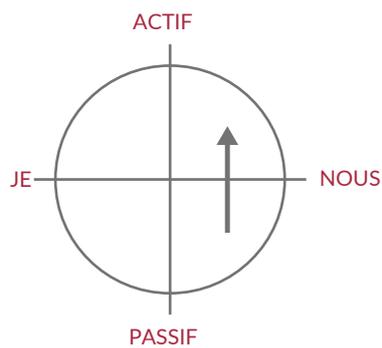


Demander des idées et des actions sur un certain problème.



Rend actif du côté du NOUS

## Exemples

- Pourriez-vous me dire, ce que nous pourrions faire selon les critères (budget, durée...) et comment nous pourrions aider?
- Comment auriez-vous fait cela?
- Qu'auriez-vous fait spécifiquement? Comment? Quand?
- Quelle sera votre prochaine étape? Quand?

## Rose de Leary

Ce type d'intervention "pousse" à agir mais pas d'une manière très dominante. Vous êtes en bas dans la dimension de la domination par rapport à, par exemple, dire ou donner des instructions et plus du côté du Nous. Donc, dans la majorité des cas, cela stimulera quelqu'un vers plus d'activité du côté du Nous. Il est important de poser votre question et de garder le silence. Si vous continuez à parler et à utiliser une phrase après l'autre, vous deviendrez plus actif et l'autre plus passif (ou vous le pousserez vers le côté passif du Je).

Respecter SCARF (Statut, assurance, autonomie, rapprochement, équité) conduit à la responsabilisation, l'identification et la reconnaissance.

En ne disant pas aux personnes ce qu'elles ont à faire, vous respectez leurs statuts et autonomies. Si votre timbre de voix est correct, ce type de questions et d'interventions sera perçu comme une forme de coaching/aide, ce qui peut aider à créer un sentiment de rapprochement.