

breasy
Emmanuel Fort

MOBILISER SON ATTENTION

- Être à 100% présent et se concentrer sur l'échange
- Laisser son interlocuteur s'exprimer librement
- **SANS L'INTERROMPRE**
- Laisser de la place aux **SILENCES**
- # ECOUTE PROFONDE

SE CONNECTER AUX ÉMOTIONS

- AVEC LE **PARAVERBAL**, verbaliser son intérêt, regard, hochement de tête...
 - Identifier et **VERBALISER LES ÉMOTIONS** que son interlocuteur peut ressentir
- "J'imagine que dans cette situation tu dois te sentir inquiet"
- # EMPATHIE

REFORMULER

- "Je n'ai pas assez de temps, j'ai trop de travail..."
- **EN ECHO POUR APPROFONDIR**
"Ah oui... Tu as trop de travail?"
 - **EN SYNTHÈSE POUR CLARIFIER ET AVANCER**
"Si je comprends bien tu es débordé?"
 - **EN RECENTRAGE POUR ABOUTIR SUR UN SUJET**
"Tu as trop de travail ou tu n'as pas assez de temps?"
 - **EN DEDUCTION POUR VALIDER UNE HYPOTHÈSE**
"Tu me dis que tu as besoin de pousser?"

QUESTIONNER

- **POSER** des questions **OUVERTES** plutôt que des questions fermées
"Comment tu résumerais la situation?"
"Quel est ton ressenti face à la situation?"
"De quoi as-tu besoin pour avancer?"
- Des questions orientées **SOLUTIONS**
"Quelles options as-tu?"
"Que décides-tu?"
"Que vas-tu faire pour commencer?"
"Dans l'idéal que pourrais-tu faire?"

L'ÉCOUTE ACTIVE

ÉCOUTER POUR COMPRENDRE
ET NON
ÉCOUTER POUR RÉPONDRE

ET SI MANAGER ÉTAIT UN JEU D'ENFANT ?

RÉALISÉ PAR EMMAFAUR

<https://www.linkedin.com/in/emmafaure/>

<https://www.linkedin.com/in/emmanuel-fort-a542a227/>