

Les caractéristiques d'une question efficace

- Suscite la curiosité
- Force à réfléchir
- Dégage des hypothèses sous-jacentes
- Donne de nouvelles possibilités
- Précise la recherche
- Touche en profondeur
- Inspire d'autres questions



La question de départ

Est-ce la bonne question ??

Les **5 pourquoi** (objectif : aller au cœur du problème)

Mise en œuvre de la technique des 5 pourquoi : on interroge l'énoncé du problème et ensuite on questionne chacune des réponses produites avec la formule « pourquoi.... ? »

Exemple :

1. Comment augmenter mon CA ?
2. Pourquoi augmenter son CA ?
3. Parce que je souhaite gagner plus d'€
4. Comment augmenter mon bénéfice ?
5. Pourquoi gagner plus d'argent ?
6. Parce que je souhaite travailler moins
7. Comment gagner + en travaillant - ?

Donc la bonne question sera « Comment gagner plus d'argent en travaillant moins ? » et non « Comment augmenter mon CA ? »



Pour établir un cahier des charges, posez des questions à votre question

- Q : qui (renvoie aux personnes)
- Q : quoi (renvoie aux choses aux définitions)
- Q : quand (renvoie à la notion de durée, de chronologie)
- Où : (renvoie aux lieux, au cadre)
- C : combien (renvoie aux quantités et aux questions pécuniaires)
- C : comment (renvoie aux méthodes, à la manière aux moyens, aux outils)
- P : pourquoi (renvoie aux causes (parce que...) et au but (pour))



Règles d'écriture de la question

La qualité de la question ou de la **formulation** du défi est déterminante. La qualité de la production d'idées et des solutions en dépend largement.

C'est la question qui forme la réponse !

Veillez donc à formuler **positivement** votre défi et à le dynamiser avec des mots **enthousiasmants**.

Voici un exemple :

Trouvez un nouveau système de fixation, d'assemblage et de réparations

- Quel serait le système super fun de fixation?
- Quel serait le meilleur système de fixation, le lego de la fixation ?
- Qu'allons-nous offrir d'exceptionnel à nos clients pour fixer, assembler et réparer?

Pour rendre efficace votre question :

- Comment pouvons-nous ...
- Verbe d'action
- Accélérateur (mots inspirants)
- Mettre le plus de pluriel (clients et non clietèle)
- Appropriation (nos clients)

La méthode Thau

Plus que résoudre un problème donné, la méthode crée le problème en produisant l'étonnement devant l'établi, l'existant.

La démarche :

Arrêtez-vous sur un objet, une situation, une activité, une attitude, une action.

Ensuite, provoquez l'étonnement : « je suis étonné que... »

- Pour une situation ou une action, l'étonnement peut se focaliser sur une des composantes.

Exemple :

Une personne jette à la poubelle une cannette vide.

Je suis étonné que **l'on jette**

Je suis étonné que l'on jette **dans la poubelle**



Et ensuite : Comment faire autrement ? Proposez des solutions, des alternatives, des idées, des pistes de solutions...