FICHE PRATIQUE · INSUFFLE ACADÉMIE

Fabriquer une question en 4 étapes

On ne trouve pas la bonne question en salle, sous pression. On la fabrique avant. Une page, quatre étapes, un test : la méthode du deuxième module de la formation L'art de la question.

Les quatre étapes

1 L'intention

Qu'est-ce que je veux produire chez l'autre ? Une réflexion, une décision, une projection, un engagement. Pas ce que je veux savoir : ce que je veux déclencher.

Si la réponse est « que ça se passe bien », ce n'est pas encore une intention.

2 La cible

À qui je la pose, et sur quoi exactement. « Qu'est-ce que vous en pensez ? » n'a pas de cible et produit du vague. « Qu'est-ce qui vous bloque sur l'étape de validation ? » en a une.

La cible fait la précision, pas la fermeture.

3 La forme

Le mot : « pourquoi » accuse, « qu'est-ce qui » ouvre. **Le temps** : le passé fait rendre des comptes, le futur projette. **La longueur** : une ligne, qu'on peut répéter sans la lire.

Trois lignes, c'est un exposé, pas une question.

4 Le test

Avant une réunion à fort enjeu, essayez-la sur deux collègues. Un « euh, c'est-à-dire ? » veut dire qu'elle n'est pas prête. Un silence, puis une vraie phrase : elle l'est.

Le test prend plus de temps que la rédaction, et c'est lui qui compte.

Le test des trois marqueurs

Ouverte
Elle appelle un développement, pas un oui ou un non. L'autre construit sa réponse.

Orientée vers l'état désiré
Elle regarde ce qu'on veut voir, pas le blocage. « À quoi verriez-vous que ça marche ? »

Impliquante
Elle engage celui qui répond. Elle le met en mouvement, pas en position d'observateur.

Les questions réflexes, qui ferment

- « Pourquoi tu es en retard ? » : un reproche déguisé
- « Tu ne crois pas qu'il faudrait… ? » : la réponse est dedans
- « Des questions ? » : un silence poli
- « Ça vous paraît clair ? » : un oui gratuit

Les questions fabriquées, qui ouvrent

- « Qu'est-ce qui s'est passé ce matin ? »
- « Qu'est-ce qui te ferait dire oui sans réserve ? »
- « Qu'est-ce qui reste flou dans ce qu'on vient de dire ? »
- « À quoi verrez-vous que cette réunion a

Mes cinq questions, réécrites

Les cinq questions que vous posez le plus souvent. Pour chacune : la version réflexe, la version fabriquée avec les quatre étapes, sur qui vous l'avez testée, et ce qu'elle a déclenché.

	Ma question réflexe	Ma question fabriquée	Testée sur	Ce qu'elle a déclenché
1				
2				
3				
4				
5				

Après la question : trois réflexes

Le silence

Après une question forte, comptez jusqu'à dix en regardant la personne. Les vraies réponses arrivent après ce silence.

« Et quoi d'autre ? »

La relance la plus rentable. La première réponse est rarement la meilleure : elle est la plus disponible.

« Qu'est-ce qui »

À la place du « pourquoi », qui met sur la défensive. « Qu'est-ce qui vous a amené à cette décision ? »

Cette semaine

Une seule question. Fabriquez-la, posez-la, taisez-vous, attendez. Notez ce qui s'est passé dans la colonne de droite. Le piège à éviter : la question-affirmation, « vous ne pensez pas qu'il faudrait plutôt… ? ». Si vous connaissez la réponse, c'est un test, pas une question.

La formation L'art de la question

Deux jours pour fabriquer une question avant de la poser, conduire une conversation OPPA jusqu'à un +1 et faire penser un collectif. En trios, sur vos situations réelles. Paris intra muros ou en intra chez vous, finançable OPCO. Badge L'art de la question niveau 1.

insuffle-academie.com/formations/formation-art-question/