

# Poser des bonnes QUESTIONS

« Être capable de questionner signifie vouloir savoir, et vouloir savoir signifie savoir que l'on ne sait pas. » ~Hans-Georg Gadamer

## SELON LE PHILOSOPHE ALLEMAND HANS-GEORG GADAMER, POSER DE BONNES QUESTIONS EST UN ART, et «

une personne qualifiée dans l'art de questionner est une personne qui peut empêcher les questions d'être supprimées par l'opinion dominante. » Poser de bonnes questions crée l'espace pour étudier un concept à partir de différents angles et mène à une meilleure compréhension de ce concept. Pour être en mesure de poser de bonnes questions, nous avons besoin d'avoir une bonne imagination. Nous avons besoin de penser à des façons différentes de voir quelque chose tout en nous posant les

questions telles que « ce qui pourrait être » ou « et si ». De bonnes questions peuvent profondément influencer notre façon de penser, d'agir, et de traiter les autres.

**LES QUESTIONS PEUVENT ÊTRE CLASSÉES COMME OUVERTES OU FERMÉES.** Les questions fermées ont des réponses précises. Elles élicitent des réponses brèves et sont utiles pour la collecte de faits brefs ou d'information. Les questions ouvertes sont comme une porte ouverte sur un monde de possibilités.

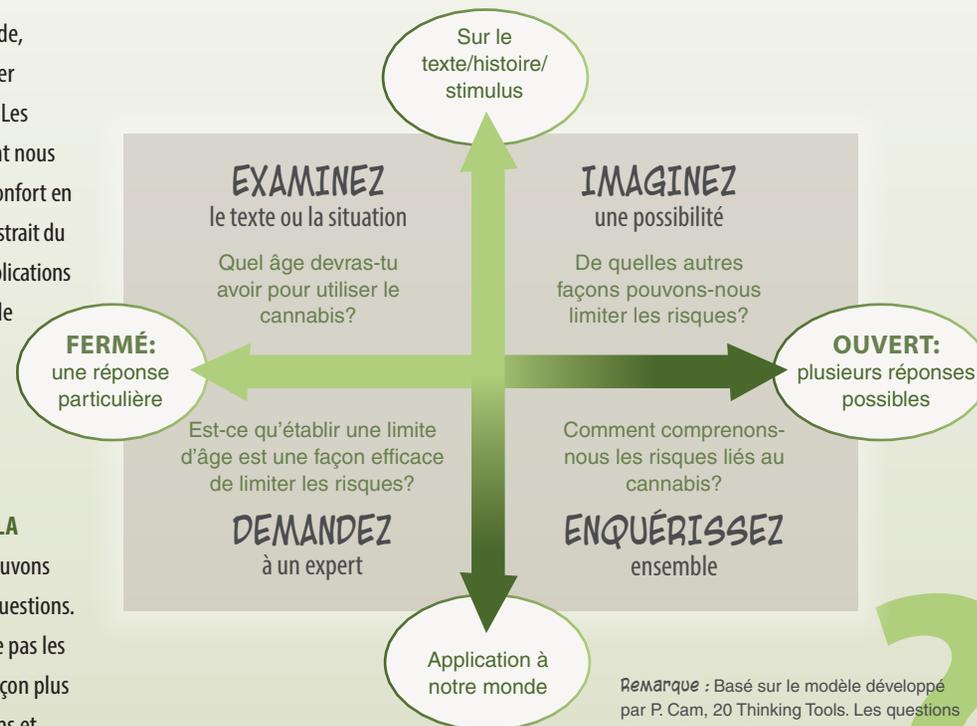
**LA NATURE IMPRÉVISIBLE DES QUESTIONS OUVERTES PEUT ÊTRE DÉCONCERTANTE,** mais quand nous sommes déstabilisés,

nous nous rendons compte de, et commençons à réexaminer nos valeurs et présupposés. Les questions d'enquête peuvent nous éloigner de notre zone de confort en nous poussant du monde abstrait du texte afin d'envisager les applications plus désordonnées du monde réel dans lesquelles nous devons nous engager dans un vrai dialogue.

**SI NOUS AJOUTONS UNE SECONDE DIMENSION À LA CLASSIFICATION,** nous pouvons développer un quadrant à questions. Bien que ce modèle n'épuise pas les possibilités, il fournit une façon plus riche de penser aux questions et comment elles peuvent contribuer au dialogue.

## POSER DES QUESTIONS EST UN ÉLÉMENT IMPORTANT DU DIALOGUE.

De bonnes questions viennent de la position d'une véritable curiosité et sont motivées par un intérêt authentique - une recherche honnête. Elles ne positionnent pas l'auditeur comme inférieur, c'est à dire, elles ne suggèrent pas que l'interlocuteur sait alors que les auditeurs ont à prouver leurs connaissances. De bonnes questions ne soutiennent pas une position et n'excluent pas l'examen de la position opposée. Au lieu de cela, elles sont ouvertes aux possibilités et prennent de multiples perspectives et opinions en considération.



*Remarque :* Basé sur le modèle développé par P. Cam, 20 Thinking Tools. Les questions de tous les quadrants peuvent être utiles, mais certaines sont plus influentes que d'autres.