

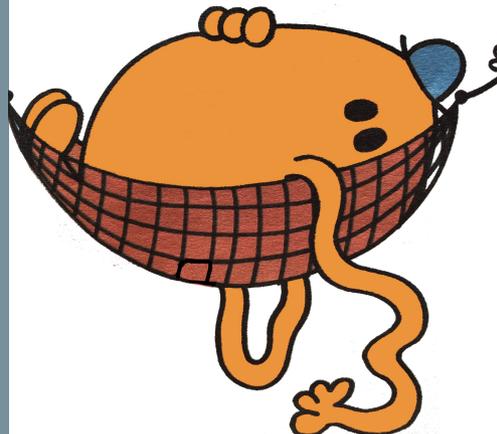
Mme POURQUOI

découvre les questions puissantes

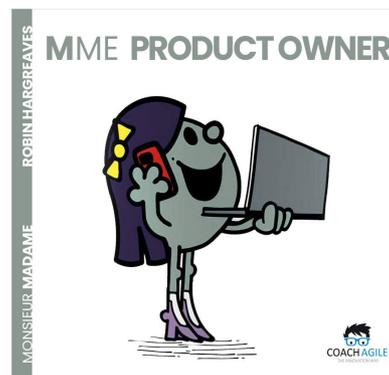
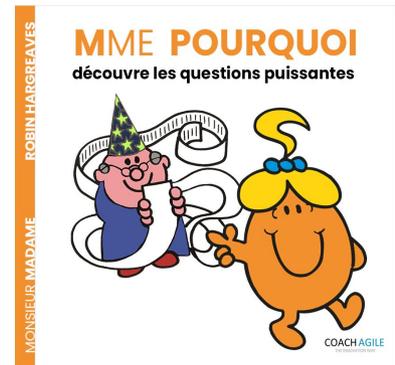
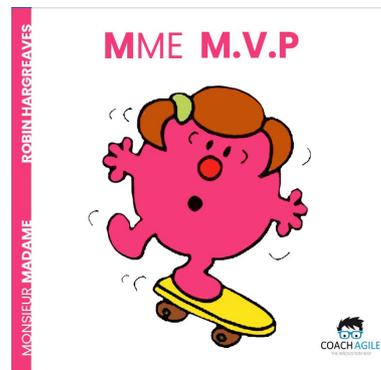
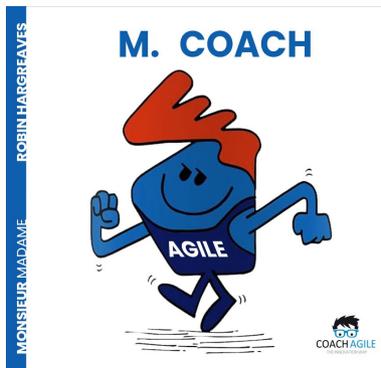
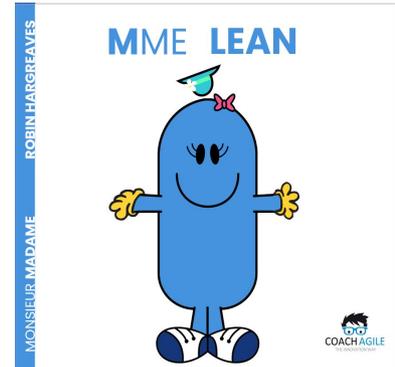
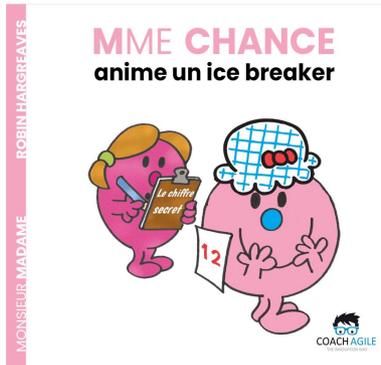


Ce livre a été créé par des fans de la collection **Monsieur Madame pour des fans de la mouvance **lean/agile** à des fins éducatives et de divertissement.**

La collection des Monsieur Madame est une oeuvre de Roger Hargreaves . Vous pouvez les télécharger sur le site officiel **mrmen.com.**



DANS LA MÊME COLLECTION





Si toi aussi tu as une question, n'hésites pas à nous la poser dans les commentaires !

Mme POURQUOI

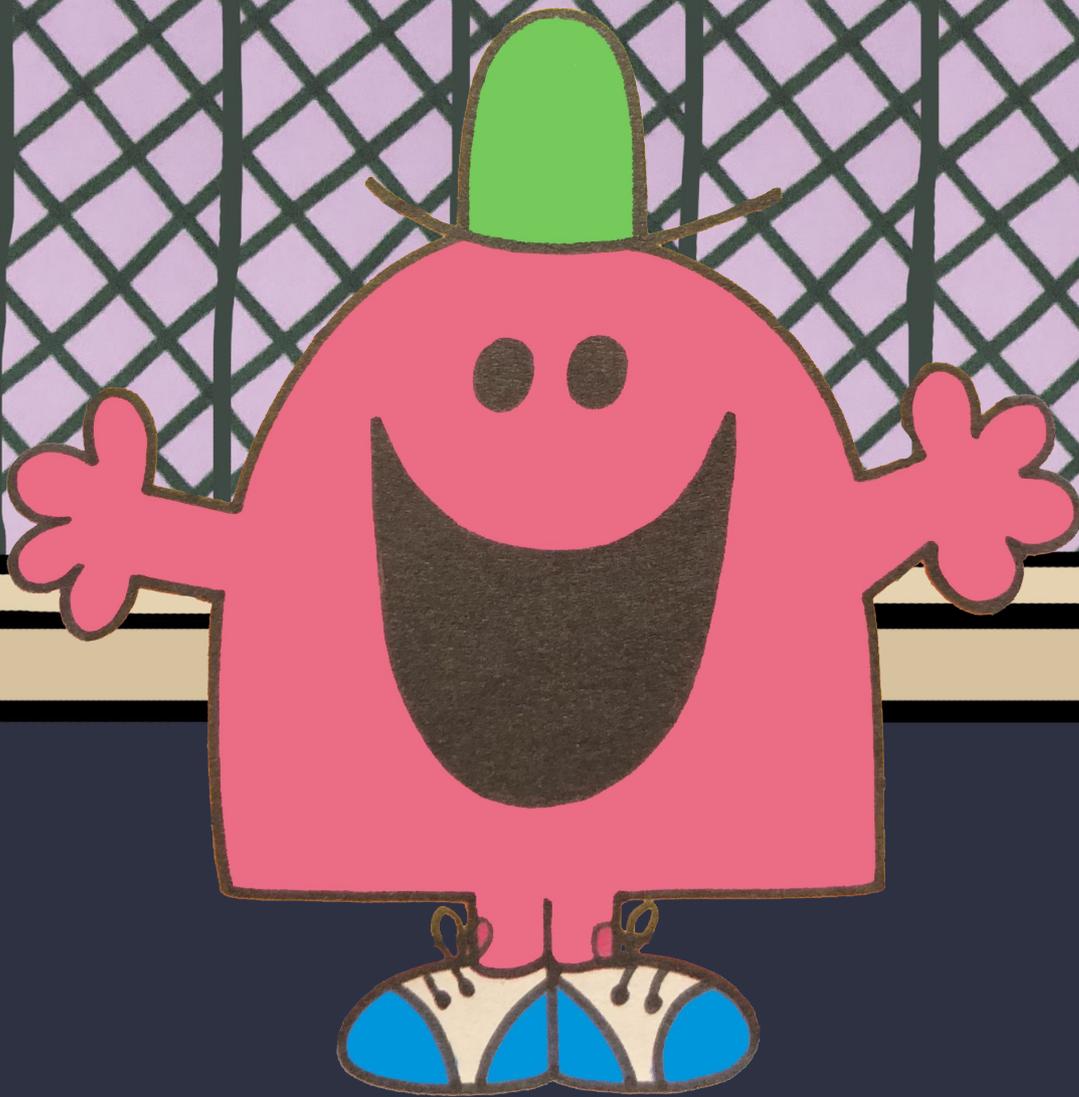
découvre les questions puissantes

by Robin Béraud-Sudreau
Inspired by Maxence Walbrou

Connaissez vous **monsieur Bavard** ?

Non ? Et bien sache que s'il avait eu lui à se présenter, il aurait sans doute commencé par le commencement en expliquant que dès le berceau sa maman lui racontait de longues et jolies histoires et que lui-même était heureux d'avoir été traité de la sorte et il te raconterai à coup sûr aussi que depuis plusieurs années il était [coach lean agile](#). D'ailleurs il passerait longtemps à te dire pourquoi, pour lui, c'est un merveilleux métier même s'il avait voulu, il y a quelques années, devenir boulanger et patati et patata...

En bref ? **Monsieur Bavard** était... bavard !



Il y a quelque temps, **monsieur Bavard** a eu pour mission de construire un centre agile et tu sais quoi ? Il a recruté **madame Pourquoi** !

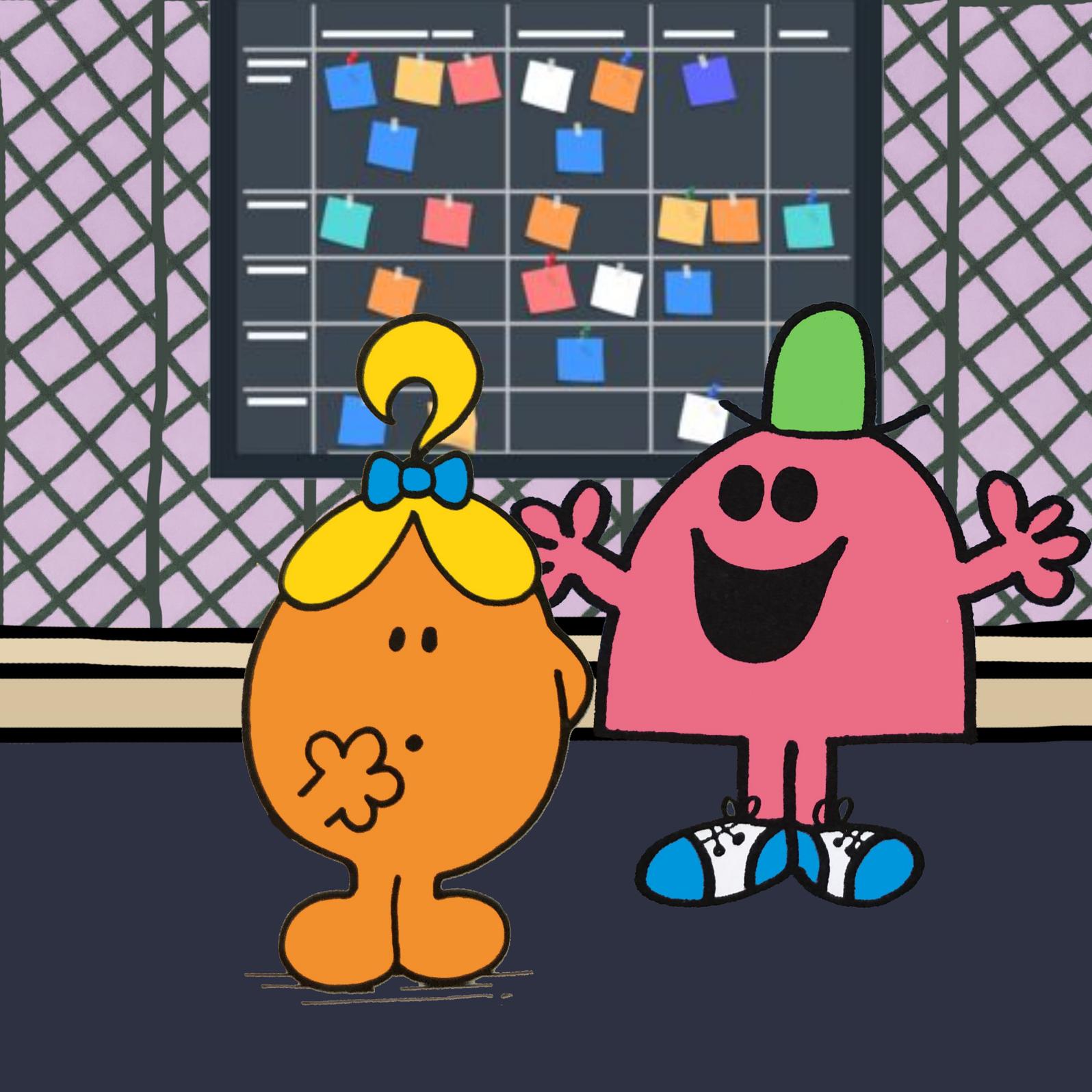
Pour lui, c'était l'évidence même : Pour éviter le cargo cult, il fallait un équipier capable de questionner.

À son arrivée, **madame Pourquoi** se demandait pourquoi elle avait été recrutée.

Et aussi pourquoi il fallait construire un centre agile.

Et pourquoi le management visuel était accroché au mur plus que posé sur une table...

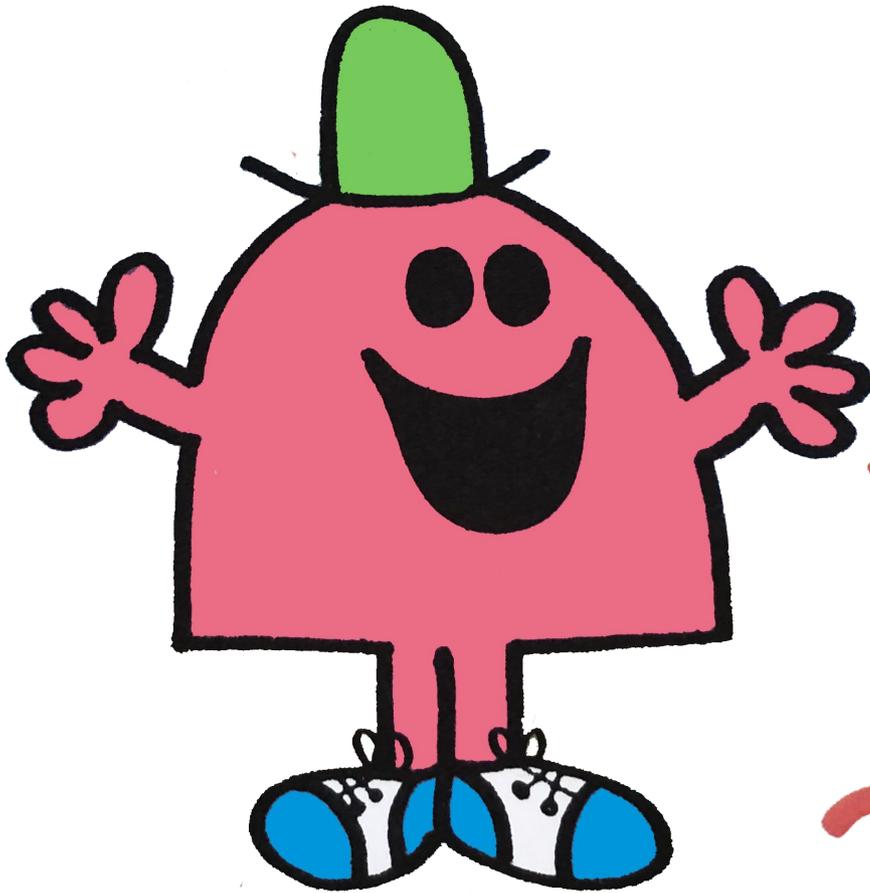
et patati et patata....



Tu le devines peut-être, mais les premières semaines de fonctionnement de ce binôme n'ont pas été de tout repos :

Pousser au questionnement, ça peut être bénéfique, mais il ne faut pas tomber dans l'excès. hors, les discussions entre **monsieur Bavard** et **madame Pourquoi** allaient loin, très loin, trop loin.

Bon et pour les équipes, c'était l'enfer !



Après quelques mois, la situation était devenue insoutenable pour tout le monde et même pour **madame Pourquoi** ! Il fallait absolument faire quelque chose !

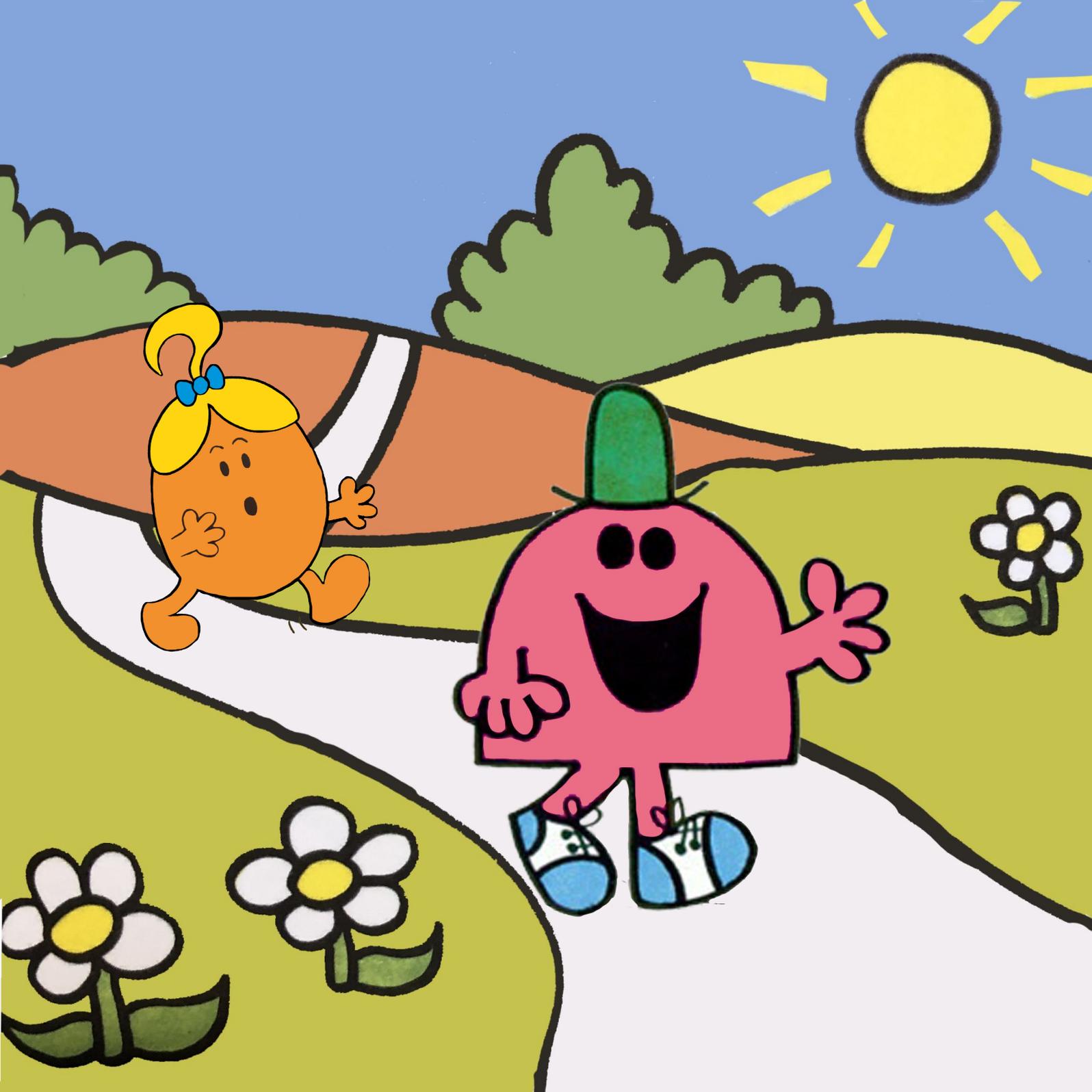


Monsieur Bavard eu donc une idée !

Et si lui et **madame Pourquoi** allaient rendre visite à **monsieur Coach**. Après tout, c'était lui le spécialiste, l'expert en coaching !

Car oui, dans "[coach agile](#)", il y a le mot "coach".

Ils sortirent donc pour lui rendre visite.

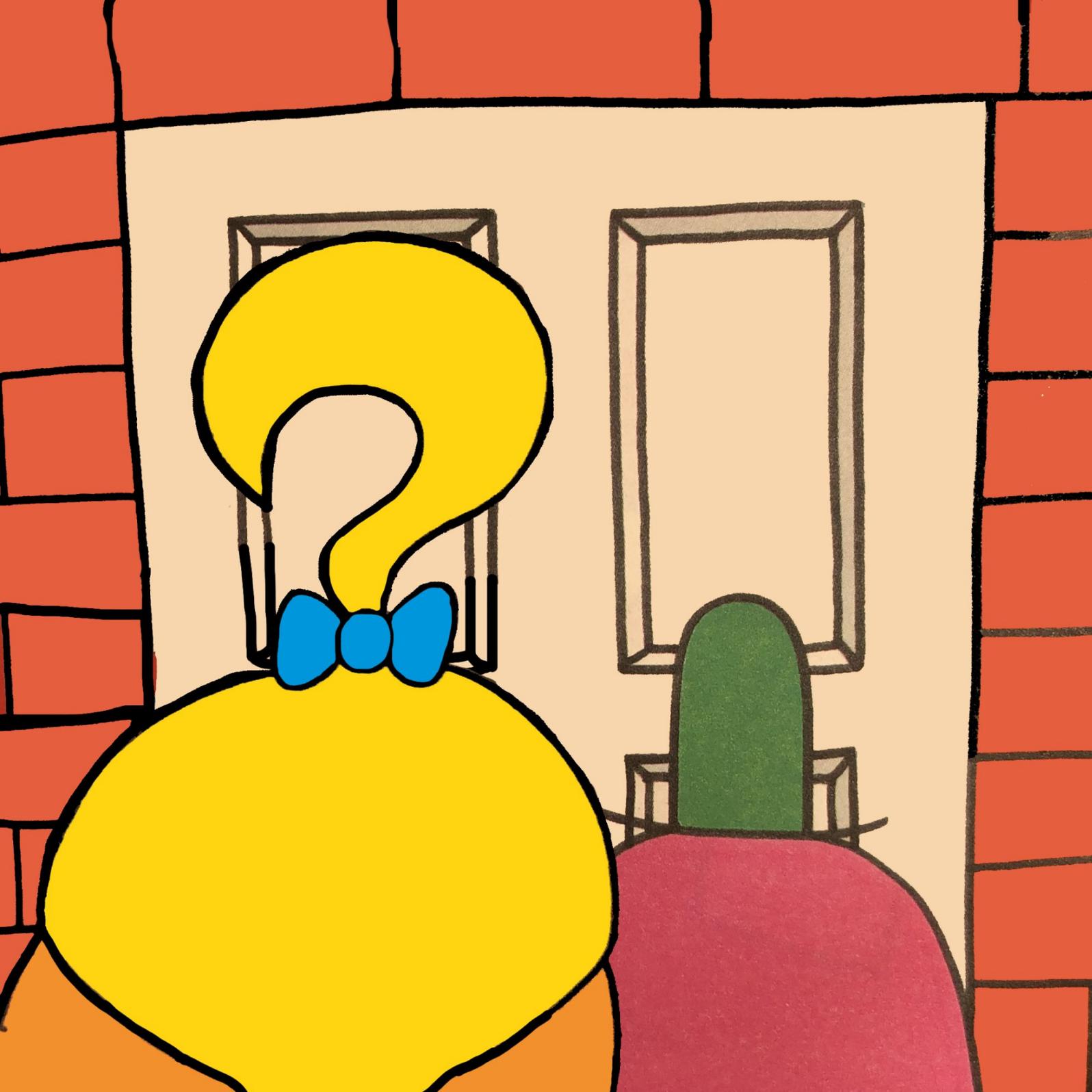


En arrivant chez **monsieur Coach**, la porte était fermée.

- Toc Toc Toc "Pouvons-nous entrer" ? demanda **madame Pourquoi**.
- "Non" répondit **monsieur Coach**, "la porte est verrouillée".
- "Nous aimerions vous voir" affirma **monsieur Bavard**.
- "Moi aussi !" répliqua **monsieur Coach**.

Monsieur Bavard et **madame Pourquoi** restèrent perplexes. Puis **madame Pourquoi** eu une idée.

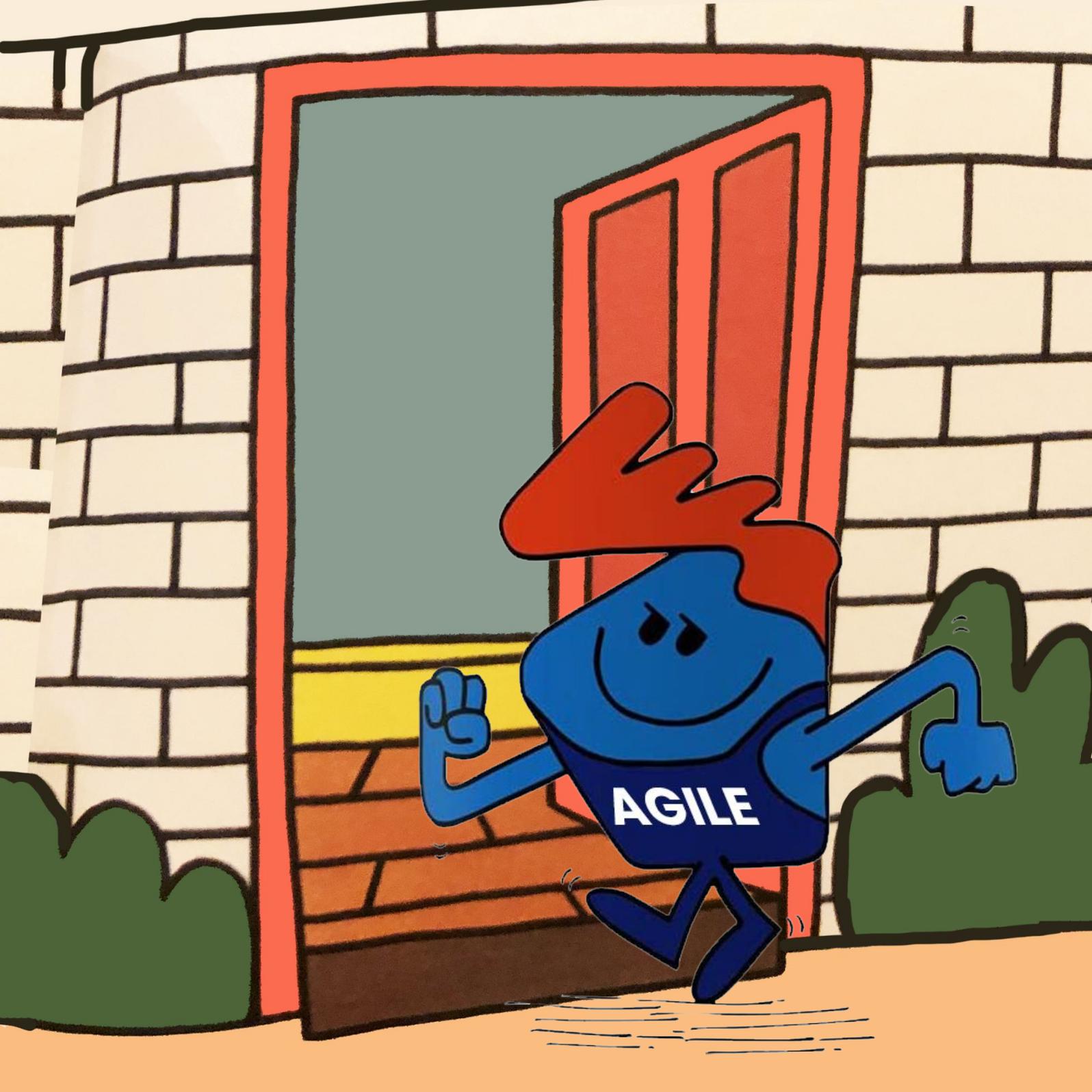
- Comment faire pour vous voir ? dit-elle.
- "Passez par-derrière" rétorqua **monsieur Coach**...



- C'est votre première leçon dit **monsieur Coach** : Posez des questions fines qui ouvrent des portes !

Monsieur Bavard et **madame Pourquoi** engagèrent une discussion avec **monsieur Coach** :

- Nous n'arrivons pas à accompagner les équipes convenablement !
- Nous proposons des solutions, des conseils pratiques, mais... ça ne fonctionne pas !
- Savez-vous poser des questions puissantes, des questions qui marquent vos interlocuteurs, les font réfléchir, et même, les amènent jusqu'à changer leurs comportements ?
- Oh Apprenez-nous ! Dire-t-ils en chœur.

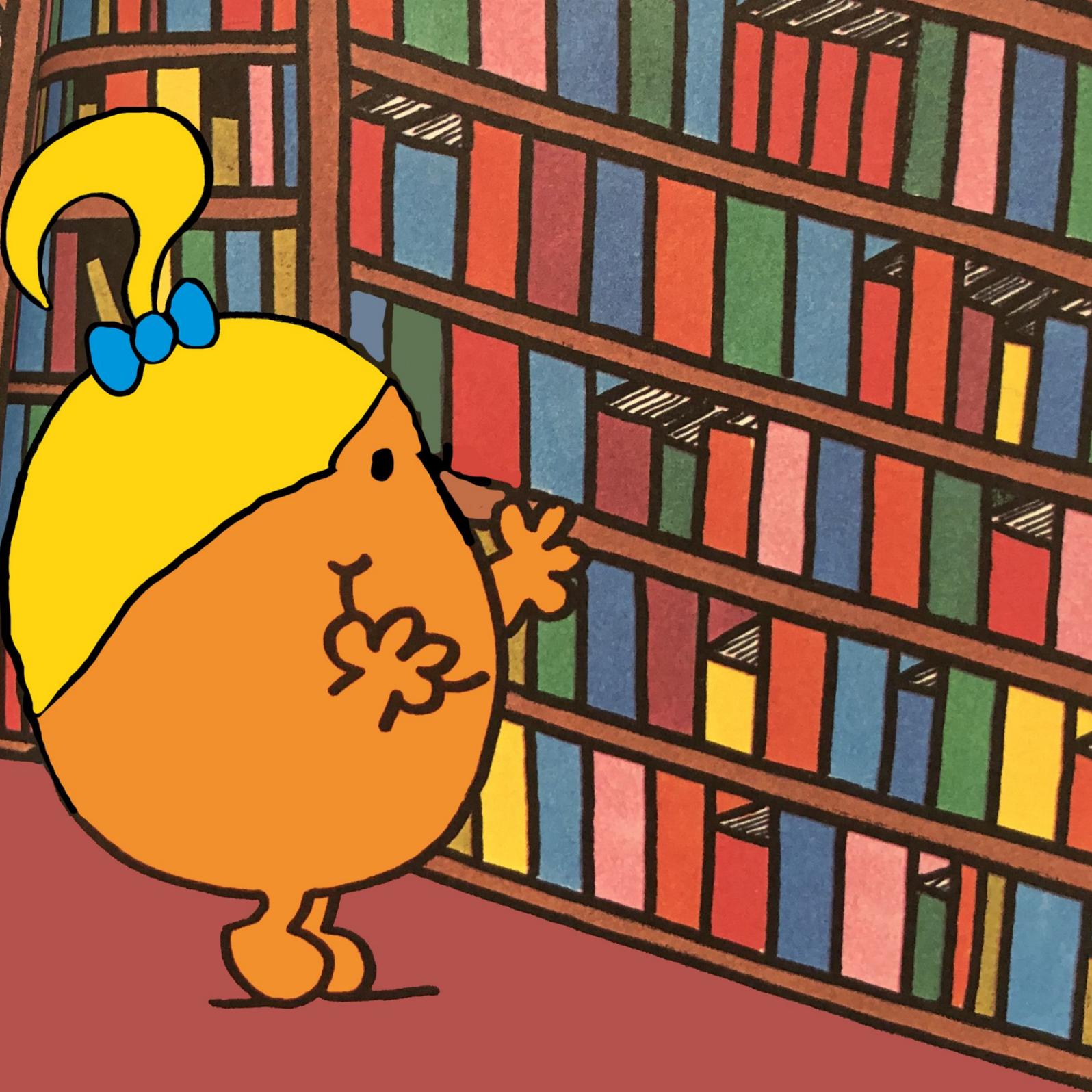


AGILE

Monsieur Coach indiqua à ses compères d'aller prendre certains livres dans sa bibliothèque.

Madame Pourquoi emprunta un livre sur les core protocols et s'intéressa plus particulièrement à "investigate".

Monsieur Bavard se renseigna sur les questions puissantes et il en tira des enseignements... puissants... Tu veux savoir lesquels ? Tu le découvriras très bientôt !



- Alors ? Qu'avez-vous trouvé d'intéressant ?

Demanda **Monsieur Coach** quand ses visiteurs sortirent de sa bibliothèque.

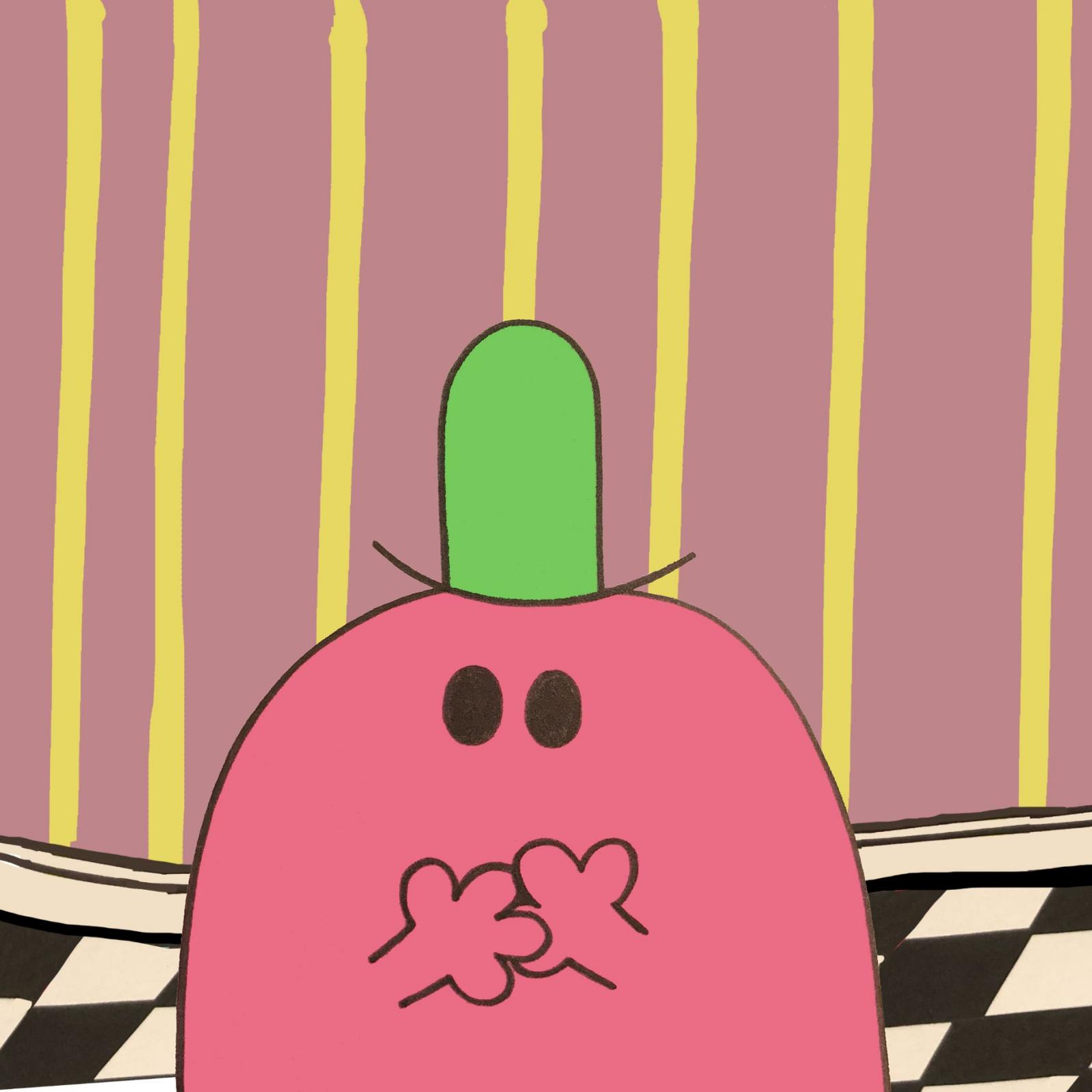
Monsieur Bavard semblait curieusement muet.

Madame Pourquoi répondit donc à sa place :

- **Monsieur Bavard** développe son écoute active dit-elle avant de continuer :
- Il vient de réaliser qu'il faut écouter avant de questionner, car interrompre quelqu'un l'empêche de raisonner correctement !

Monsieur Coach sourit

- Et vous ? Avez-vous une question à me poser **Madame Pourquoi** ?



En guise de réponse à cette question, **Madame Pourquoi**, répliqua :

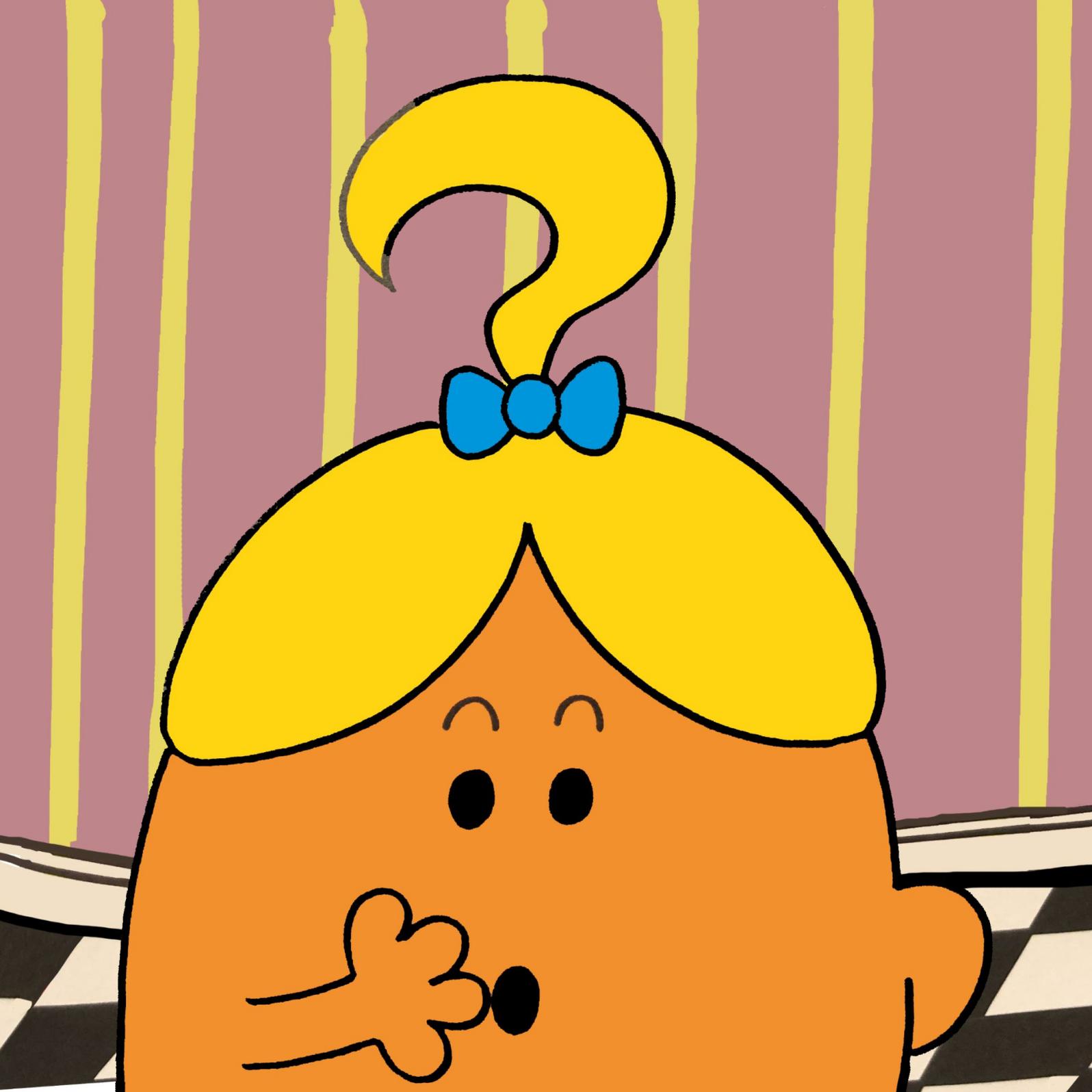
- Pourquoi aviez-vous...

Puis, elle réfléchit et recommença :

- Qu'y a-t-il d'autre à savoir sur les questions puissantes ?

Monsieur Coach, toujours souriant, répondit :

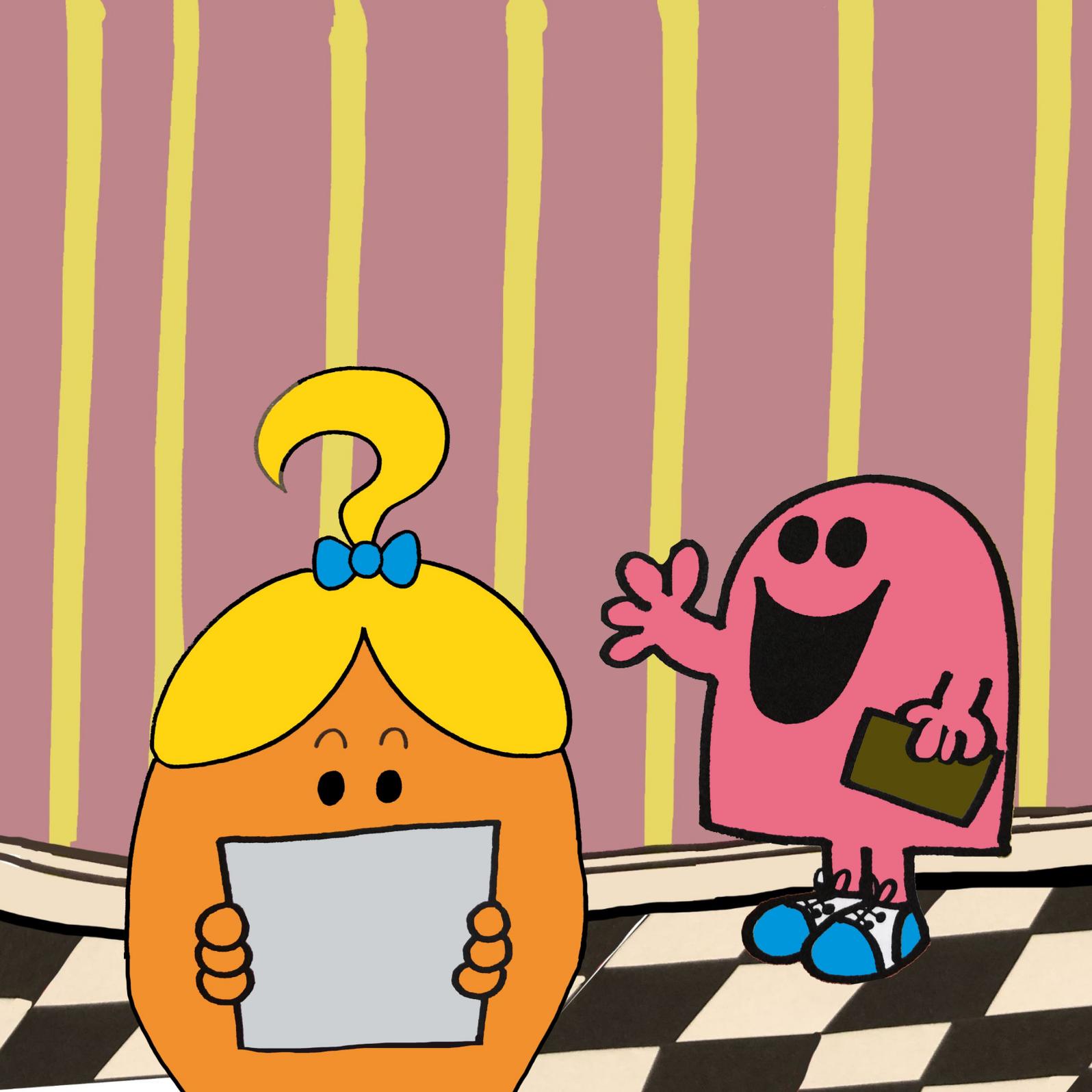
- Bravo, il faut penser à utiliser les questions ouvertes en étant attentif à certains pièges.
- Pourriez-vous me donner un exemple plus précis, demanda **madame Pourquoi** ?



Monsieur Coach, repris :

- Il faut que vous évitiez les “pourquois”. À la place, utilisez-les “dans quel but” si vous souhaitez clarifier un objectif ou encore le “comment” si vous voulez discuter des moyens pour y parvenir.
- Plus de pourquoi !? s’écria **Madame Pourquoi**.
- En effet ! Maintenant je vous invite à pratiquer, pratiquer et encore pratiquer.

Sur ces mots, **Madame Pourquoi** et **Monsieur Bavard** passèrent leur après-midi à discuter en appliquant ces quelques conseils.



Depuis cette journée, **Madame Pourquoi** et **Monsieur Bavard** reçoivent de meilleurs feed-backs des équipes qu'ils accompagnent et se sentent meilleurs facilitateurs !

Ils ont même eu une nouvelle demande :
Enseigner la communication non violente à **Monsieur Malpoli...**

...mais ça, c'est une autre histoire !





**Madame Pourquoi et Monsieur Bavard
sont tous les deux coachs lean/agile.**

**Mais... leur binôme ne fonctionne pas
très bien...:(**

Comment vont-ils s'en tirer ?