

APPROCHE QUESTIONNANTE RECETTE QQQQCP

Formalisée d'abord par Quintilien (30-100 apr. J.-C.) dans un ouvrage sur la formation de l'orateur, cette grille d'analyse a été reprise par deux chercheurs américains, Lasswell et Braddock, sous la forme des sept « W » : Who : qui ?, Say What : dit quoi ?, to Whom : à qui ?, Where : où ?, When : quand ?, Why : pourquoi ? et Through What Medium : par quels moyens ?

Quoi ? De quoi s'agit-il ? Qu'est-ce que ? Quels sont les domaines ? Comment peut-on les définir ? Que fait-on ?

Qui ? Qui est concerné ? Quels sont les acteurs, leurs caractéristiques, leur nombre ?

Où ? Quels sont tous les endroits, tous les lieux où l'on peut trouver des éléments de la situation ? Quelles sont les distances ?

Quand ? Quand est-ce fait ? Quels sont les éléments liés au temps qui peuvent décrire la situation ? Quels sont les durées et les délais ?

Comment ? Comment se manifeste cette situation ? Comment se déroule-t-elle du début à la fin ? Comment fait-on ? Quels sont les procédés, les procédures, les méthodes ?

Pourquoi ? Selon la formulation, les réponses peuvent être des causes, des objectifs ou des conséquences.

QUESTIONS OUVERTES : Les réponses ne sont pas dirigées, on laisse le prospect parler, on obtient une foule d'informations...

« Qu'est-ce que vous en pensez ? » « Que pensez-vous de... ? »

« Qu'est-ce que vous en dites ? » « Comment trouvez-vous cela ? » « Quelle est votre opinion ? »

« Quel est votre avis ? » « Quel est votre point de vue sur... ? » « Que pensez-vous de l'idée ? »

« Qu'est-ce qui vous fait hésiter ? » « Qu'est-ce qui est important pour vous ? »

« Quels sont vos objectifs ? »

« Que désirez-vous accomplir ? »

« Que voulez-vous dire par... ? » « Qu'entendez-vous par... ? »

« Parlez-moi de votre entreprise ? »

« Quels sont vos projets pour les (6) prochains mois ? »

« Qu'est-ce qui répondrait mieux à vos besoins ? »

« Quand pourrions-nous nous rencontrer à nouveau ? » « Pourquoi aujourd'hui par rapport au mois passé ? »

« Qu'est-ce qui pourrait vous influencer à utiliser ce genre de produits ? »

« Qu'attendez-vous de X ? » « Comment décririez-vous... ? » « Qu'est ce qui vous influencerait à utiliser... ? »

« Qu'est ce qui vous encouragerait à utiliser... ? »

« Quelles sont vos préoccupations ? »