

Les 5 Pourquoi pour identifier ses valeurs

Quelles sont les valeurs de mon collectif ? Qu'est-ce qui est le plus important pour moi dans un projet ou dans une action ? Suis-je en phase avec mes pairs ? La méthode des 5 Pourquoi (5 P) permet d'identifier des valeurs en partant d'un questionnement sur des actions ou des objectifs que souhaitent réaliser un individu ou un collectif.

Méthode

Cet outil doit être utilisé à au moins deux personnes : l'une questionne l'autre qui souhaite mettre en place une action (ou atteindre un objectif).

Cas simple : d'une action, on arrive à une valeur

Écrire en bas d'une feuille (par exemple au paper-board), l'action que l'on souhaite mener (ou l'objectif à atteindre).

La personne qui questionne (si possible une personne extérieure, c'est-à-dire non concernée par l'action ou l'objectif) pose une première fois la question « Pourquoi veux-tu cette action ? » ou : « Qu'est-ce que va t'apporter cette action ? ».

Une fois la réponse obtenue, la personne qui questionne écrit fidèlement la réponse au paper-board au dessus de la première action. En partant de la réponse obtenue, elle pose à nouveau la question « Pourquoi ? » et note la réponse. Elle procède ainsi jusqu'à 5 fois en repartant toujours de la nouvelle réponse. Parfois, quand au bout du deuxième « pourquoi », la personne ne sait plus quoi répondre, c'est que ça y est : on est au niveau de la valeur !

Exemple 1

On arrive rapidement à des valeurs en partant d'actions (ces actions sont donc des objectifs).

Cas compliqué : d'une action, on arrive à plusieurs valeurs

On peut aussi être confronté à plusieurs réponses à une question « pourquoi ». Dans ce cas, traiter séparément chaque réponse en appliquant à chaque fois la question « pourquoi » (ou « qu'est-ce que cela t'apporte »).

Comment identifier ensuite des actions

Pour identifier les actions qui découlent de cette valeur : poser la question « à quoi je verrai que je suis en accord avec ma valeur ? », la réponse permet d'identifier les objectifs liés aux actions.

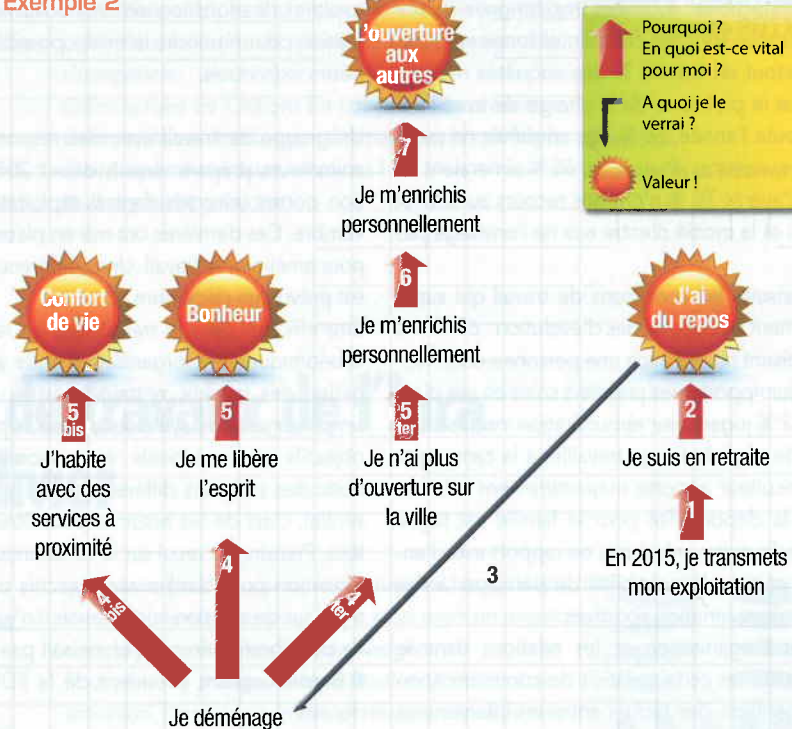
Exemple 2

1. A la question « Pourquoi tu veux transmettre ton exploitation ? » la réponse est : « Je suis en retraite ». 2. A la question « Qu'est-ce que la retraite va t'apporter ? » la

Exemple 1



Exemple 2



réponse est : « J'ai du repos, j'ai assez donné, c'est essentiel, non ? » (a atteint une valeur).

3. Pour identifier les actions qui découlent de cette valeur : à la question « A quoi tu verrais que tu as du repos ? », la réponse est « Je déménage ». Réponse a priori surprenante ! 4 et 4bis. A la question « Qu'est-ce que ça t'apporte de déménager ? », l'agriculteur répond 3 choses qui ensuite, avec une nouvelle question « pourquoi » pour chacune des réponses, on débouche soit sur des valeurs (confort de vie, bonheur -5 et 5 bis), soit sur une action qu'il faut à nouveau creuser (5 ter, 6 et 7) avec « pourquoi » pour enfin arriver sur la valeur « ouverture aux autres ». Comme on a trouvé les valeurs, on peut en déduire que ces actions s'apparentent à des objec-

tifs, qu'il faut maintenant formuler selon les critères de définition d'un objectif.

Variante

Cette méthode peut éventuellement être utilisée seul, devant sa feuille en se demandant à soi-même « Pourquoi ? ». Même si cela est possible seul, la force de la méthode passe efficacement par un questionnement et une reformulation extérieurs.

Précaution d'usage

N'utiliser cette technique qu'avec des personnes consentantes et bien leur expliquer la méthode et son objectif !

■ Frank Pervanchon