

La raison cachée

Une question concerne un sujet explicite et porte une préoccupation implicite. L'implicite a le plus souvent une valeur plus informative que l'explicite.

A une question « qu'est ce que le phénomène climatique que l'on nomme « el niño » », la réponse attendue qui va satisfaire le questionneur sera différente selon que celui-ci est un climatologue, un navigateur, un agriculteur, un assureur, un architecte ou un historien. La question « innocente » que l'on pose « comme ça », « pour savoir », est rare. Le plus souvent au contraire elle dissimule une raison cachée non exprimée au début ou quelque fois une volonté d'obtenir une réponse que l'on interprétera à sa guise en poursuivant un dessin bien précis. Il y a très souvent des questions posées pour obtenir si possible des réponses qui vont dans le sens de ce l'on espère. Si tel est le cas, on s'en sert ; dans le cas contraire on passe à autre chose.

La dernière campagne électorale l'a amplement montré : celui qui répond peut se transformer en faire-valoir de celui qui questionne, faute pour le premier d'avoir l'expérience du jeu de « ping-pong » qui doit amener le questionneur à révéler son implicite, ne serait-ce que pour que la réponse donnée soit la plus exhaustive et la plus pertinente possible.

Ce qui est vrai dans le champ de la politique, l'est encore plus en intelligence économique que l'exercice soit une simple conversation, un entretien, une interview ou un interrogatoire. On maîtrise depuis longtemps maintenant ce que l'on appelle dans le jargon professionnel « l'interrogatoire du déserteur ». L'interrogatoire du déserteur est un entretien leurre. Sous prétexte de lui faire une offre, le questionneur cherche à obtenir un maximum d'informations d'une personne qui s'apprête à changer de camp et qui pour ce faire est prête à « passer à table ». A l'occasion par exemple, d'un entretien d'embauche sans fondement que certains « recruteurs » emploient sous prétexte d'offre d'emploi. Ce qu'il faut maîtriser à l'instar du judo, où l'on se sert du mouvement de l'adversaire pour le déstabiliser, c'est l'emploi de la question posée pour découvrir à son profit les motivations réelles de celui qui la pose. Il existe quelques rares formations à cet exercice dialectique. Elles devraient être plus largement répandues pour acquérir ce savoir-faire si utile lors d'une négociation.

D'anciennes associations, d'Instituts, de clubs spécialisés en Sécurité, Intelligence Economique, lutte contre la copie et la contrefaçon sont des fenêtres merveilleuses et riches pour ceux qui demandent ou sont vos problèmes, quels sont-ils, comment, où, combien ? Puis/et nous allons vous aider, vous montrer, mais déshabillez-vous d'abord, puis merci et au revoir et à nouveau un grand merci pour cette floraison d'informations, de secrets commerciaux, d'éléments détaillées sur votre studio, votre laboratoire de créations, vos produits, votre organisation, vos innovations, vos méthodes.

blogs.lesechos.fr

11/06/2007 - 16h48