

C O N C A S S A G E

Osez changer les règles du jeu :
supprimez, inversez, ...

On pourrait comparer le concassage au changement d'angles dans une prise de vue dans un film.

Cette technique aide à considérer un problème sous des points de vue très variés et non conventionnels.

Principe

Il s'agit de modifier certaines caractéristiques « d'un système », « d'une situation » existant et d'en tirer des conséquences, mais en laissant toujours vagabonder notre imagination.

Ainsi pourrait-on appeler le concassage

« *Le jeu des si ...* »

Par exemple :

Si j'augmente la longueur d'un marqueur (feutre) cela donne un marqueur de deux mètres de long qui permet d'écrire sur les plafonds (ou sur des murs inaccessibles).

Fonctionnement

Le **concassage** est constitué d'un ensemble de « **pistes de recherche** » qu'il convient de parcourir successivement en notant toutes les idées qui en résultent.

Les **règles de fonctionnement** sont les mêmes que celles du **brainstorming**.

Les pistes de recherche

- **Augmenter, agrandir** : soit la totalité, soit une partie, soit une caractéristique d'un objet, d'un problème, d'une situation ...
Ex. : si l'on augmentait le prix des marqueurs ... on ferait des marqueurs en plaqué or, avec un sigle prestigieux, pour séminaires de luxe...
- **Réduire, diminuer** : soit la totalité, soit une partie, soit une caractéristique d'un objet, d'un problème, d'une situation ...
Ex. : si l'on faisait des marqueurs minuscules utilisables sous un microscope. Si l'on réduisait la durée de vie : des marqueurs jetables.
- **Supprimer** : ce qui implique qu'on s'interroge sur ce qu'on pourrait mettre en place pour remplir une fonction identique.
Ex. : s'il n'y avait plus de marqueurs, avec quoi les animateurs écriraient-ils sur les tableaux-papier ?

Les pistes de recherche (suite) :

- **Inverser** : il s'agit de penser à l'envers, d'imaginer la fonction contraire.
Ex. l'inverse d'un marqueur, ce pourrait être un feutre à effacer ou un produit permettant d'enlever la mémoire du groupe.
- **Associer** : on entend par là mettre en relation une idée A et une idée B pour faire surgir de cette rencontre une idée C qui les combine.
Ex. : associer les marqueurs et les magnétophones (marqueur-enregistreur), le marqueur et le papier adhésif.
- **Sensibiliser** : il s'agit de transformer la relation entre l'objet considéré et l'utilisateur de celui-ci dans le sens d'une amélioration affective, psychologique, esthétique, etc.
Ex. : un marqueur aux initiales du formateur, un marqueur individualisé, un marqueur dont le contact évoquerait la peau.

Utilisation

Le concassage est un étonnant générateur d'objets nouveaux à partir d'objets existants. En ce sens on l'utilise pour des diversifications de produits.

Appliqué à des relations (humaines, commerciales), il permet de faire apparaître de nouvelles règles du jeu.

Concassage

Répondre aux questions suivantes :

- Si l'on augmente ce problème ... que se passera-t-il ?
- Si on le réduit ... que se passera-t-il ?
- Si on l'associe avec :
 - le vent
 - la pluie
 - le soleil
 - un événement quelconque
 - une autre situation,
 - une autre personne
- Si nous l'inversions
- Si nous le sexualisons ou le « sensualisons » ... en lui mettant :
 - ↪ Un nez
 - ↪ Des oreilles
 - ↪ Une bouche
 - ↪ Un sexe

Que se passerai-t-il ?

Les matrices de ... découvertes

Principe

Les matrices de découverte, mises au point par Abraham Moles, mettent en application de façon systématique les approches combinatoires.

Il s'agit d'un tableau à double entrée permettant de mettre en relation des éléments qui, à priori, ne le sont pas.

Les matrices de découvertes

En soi, la matrice de découverte ne constitue pas une technique de créativité mais un moyen très performant d'inciter l'esprit à imaginer des propositions nouvelles là où il a repéré un manque ou une insuffisance.

La constitution même de la matrice est très importante car elle force à procéder à une analyse aussi complète que possible du problème à traiter.

Fonctionnement

On peut réaliser une variété quasi infinie de matrices. Un exemple d'usage courant : la matrice capacités/besoins.

Pour réaliser une telle matrice destinée, par exemple, à une entreprise qui cherche des idées de nouveaux produits pour se diversifier à partir de sa clientèle actuelle, il convient de procéder à deux analyses :

- ↻ Analyse des besoins, attentes, insatisfactions de la clientèle visée**
- ↻ Analyse des capacités de l'entreprise (tout ce qu'elle sait faire)**

Fonctionnement (suite) :

Prenons un cas : une banque souhaite proposer de nouveaux services aux étudiant-e-s aux études supérieures.

La première phase : consiste à analyser, à partir d'enquêtes et d'entretiens, de sondages quels sont les besoins du public visé.

Fonctionnement (suite) :

Par exemple :

- de disposer d'argent pour mener à bien les études
- d'obtenir un prêts au moment du mariage
- d'avoir des renseignements sur différents services professionnels
- d'être informé sur les possibilités de carrières en régions
- d'avoir de l'information dans le domaine de l'immobilier
- etc.

Fonctionnement (suite) :

La seconde phase : permet de définir, de manière précise, les capacités / ressources de l'entreprise :

- capacités / ressources techniques
- capacités / ressources commerciales
- capacités / ressources humaines
- capacités / ressources connexes
- etc.

Fonctionnement (suite) :

Lorsqu'on a procédé à cette analyse, on peut établir la matrice.

Entreprise / institution

		Ressources			
		Techniques	Commerciales	Humaines	Connexes
Clientèle	BESOINS				
	\$ pour études				
	Prêts /mariage				
	Services profs.				
	Carrières rég.				
	L'immobilier				
	Etc.				

Fonctionnement (suite) :

Une fois la matrice construite (élaboration qui peut exiger un certain temps) on examine chacune des cases en se posant les questions suivantes :

- Existe-t-il déjà une réponse ?
- Peut-on imaginer des réponses plus originales et efficaces ?

Si la case est vide (on ne s'était jamais posé la question, on n'avait pas perçu le problème) on peut dire qu'une « fenêtre d'innovation » est grande ouverte qui attend les idées.

Fonctionnement (suite) :

Dans l'exemple de notre banque :

- 1) au croisement de la ligne « carrières en région » et de la colonne « ressources techniques », la case est vierge.

Ce qui signifie que rien n'a été fait dans ce domaine. En utilisant la technique du brainstorming on peut lancer des idées de solutions.

L'une d'elles peut paraître intéressante : utiliser les différentes ressources régionales de la banque pour fournir des informations personnalisées sur la « vie en région ».

- 2) De même le croisement « mariage / ressources commerciales » donne l'idée d'une « carte blanche » que la banque offrirait à chaque finissant qui se marie et qui lui permettrait d'emprunter selon des modalités particulières, d'avoir des réductions de frais, etc.

Fonctionnement (suite) :

La recherche sur les « ressources connexes » fait apparaître que nombre d'employés de la banque ont d'autres spécialités que financières (ingénieurs, informaticiens, économistes, etc.). Le croisement avec la ligne « carrières » donne l'idée de monter un service où l'étudiant pourrait venir discuter avec les banquiers sur ses perspectives d'avenir.

Utilisation

Une telle matrice peut parfaitement s'appliquer à l'individu en recherche d'emploi : cela le force à s'informer sur les besoins des entreprises où il désire entrer et à procéder à une analyse sérieuse de ses capacités (et de ses manques/limites).

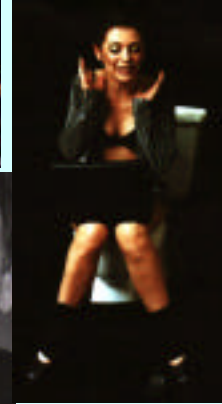
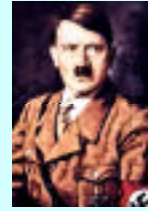
En croisant, il peut découvrir une foule d'arguments pour se « vendre » à l'entreprise.

Les matrices constituent des outils très riches et très efficaces. On peut les utiliser pour traiter des problèmes techniques, aussi bien que commerciaux et humains.

La difficulté est de bien définir les éléments à croiser, ce qui implique une analyse rigoureuse.

On peut également imaginer des « matrices aléatoires » dans lesquelles on croise les éléments du problème avec des données prises au hasard (ref. les mots indicateurs).

LE PHOTO-LANGAGE



Le photo-langage

À partir d'une banque assez importante de photos, de dessins, de tableaux, etc., les membres d'un groupe sont invités à en choisir un certain nombre, en fonction d'un thème, d'un sujet ou d'une problématique prédéterminée.

L'on peut demander à chaque membre de produire individuellement son propre "montage" (collage) sur une grande feuille.

Le photo-langage

Cependant, cette activité peut être faite en groupe (en petits groupes). Tous les membres du groupe construisent alors un seul montage sur grande feuille.

Dans ce cas, les membres vont d'abord avoir généralement à s'entendre et à faire des consensus minimaux sur la façon d'illustrer le thème et sur le comment répartir le tout sur « l'espace de la grande feuille ».

Par le biais de la photo, chacun-e peut aisément s'exprimer et quelquefois révéler une certaine partie de sa personnalité, de ses références, de ses valeurs. Les photos peuvent donc procurer l'occasion d'exprimer ce qu'on ressent et souvent ce qu'on ne dirait pas en d'autres circonstances.

Une plénière suit en principe la période de production en petits groupes, plénière lors de laquelle chacun des groupes vient présenter son montage et expliquer le cheminement de la « pensée groupale ».

L'analyse de presse

Une variante du « *photo-langage* » est « *l'analyse de presse* ». Avec cette technique, le groupe analyse des articles de journaux, de revues, de périodiques spécialisés, etc. et communique les résultats et/ou les “données” sur des grandes feuilles, en produisant un montage fait à partir des titres et des textes découpés dans ces médias.

L'analyse de presse

Il peut être intéressant, lors de la plénière, d'effectuer des comparaisons, d'établir des convergences ou des oppositions entre les différentes présentations, surtout lorsque chacun des groupes travaillaient sur un même thème.



LES CHAPEAUX de DE BONO



Edward de Bono, père de la **pensée latérale** et conférencier très recherché, a développé vers le milieu des années 80, la technique des :

« *six chapeaux pour penser* ».







Plus qu'une technique, cette **philosophie** qui, à première vue semble simpliste et facile d'utilisation, demande un **sérieux** et une **concentration** exceptionnelle des participants.

Cette technique a le mérite de nous faire découvrir plusieurs façons d'envisager les choses, plusieurs angles à considérer dans la résolution d'un problème ou dans la recherche d'une idée.

LES CHAPEAUX de DE BONO

Il existe donc **six chapeaux**, et dans le cadre d'une réunion, chacun des intervenants fait ses observations ou remarques selon le **rôle** à jouer ou le chapeau à porter.

Chacun des chapeaux recèle une signification très symbolique et spécifique. Ces chapeaux sont :

- > **jaune** 
- > **blanc** 
- > **rouge** 
- > **vert** 
- > **bleu** 
- > **noir** 

Voyons la signification de chacun de ces chapeaux.

BLEU

C'est le meneur de jeu, l'animateur de la réunion, bref le chef d'orchestre qui doit canaliser les idées et échanges entre les autres chapeaux. Le bleu représente le calme et la domination, il fixe les objectifs et s'assure de les atteindre.



BLANC

C'est la blancheur immaculée ! La personne rapporte les faits purement et simplement. Elle alimente le groupe en chiffres et en informations. C'est l'impartialité, bref la froideur de l'ordinateur




ROUGE

Ce chapeau s'inspire de l'expression «voir rouge». La personne portant ce chapeau doit rapporter ses informations teintées d'émotions, de sentiments, d'intuitions et de pressentiments. Elle n'a pas à se justifier auprès des autres chapeaux. C'est la passion !



NOIR (pour aujourd'hui lilas)

C'est l'avocat du diable! le jugement négatif, le prince de la douche froide! La personne s'objecte constamment en citant les raisons de l'échec, en soulignant les dangers et risques qui attendent la concrétisation de l'idée. 


JAUNE

C'est l'éclat du soleil! La lumière, l'optimisme! La personne admet ses rêves et ses idées les plus folles. Ses commentaires sont très constructifs et tentent de mettre en action les idées suggérées par les autres membres du groupe.

C'est le contraire du chapeau noir...



VERT

C'est la fertilité et la créativité (les plantes naissent des semences). La personne provoque, recherche des solutions de rechange. Elle s'inspire de la pensée latérale, d'une façon différente de considérer un problème; elle sort des sentiers battus. 

Concrètement, pendant une réunion, à la demande du **chapeau bleu, plusieurs personnes peuvent changer de chapeau ou encore conserver le même.**

Cette technique assure qu'il n'y ait pas quatre avocats du diable dans un même groupe ... ou encore que l'avocat du diable ne soit pas toujours incarné par la même personne !

De plus, le fait d'échanger les rôles s'avère très stimulant et enrichissant ... et moins frustrant!





LES PERSONNAGES DE VON OECH

Von Oech a imaginé quatre personnages afin de représenter les :

- **quatre phases du processus créatif**

ces personnages venant hanter tour à tour l'esprit du créateur, dans sa recherche ou quête de la créativité.

Ainsi, pour la phase de la :

-  la **PRÉPARATION**, on retrouve l'*explorateur* ;
-  l'**INCUBATION**, l'*artiste* est identifié ;
-  l'**ILLUMINATION**, intervient le *jugé* ;
-  la **RÉALISATION** on s'assure la présence du *conquérant*.

Voyons chacun de ces personnages résumés :

L'explorateur

S'avère le grand « débroussailleur » toujours à la recherche de nouvelles informations ou de nouveaux renseignements. C'est un travail de collecte de données. Il s'aventure hors des sentiers battus, considère toutes les idées, pose des questions, prend du recul et sait dompter sa peur de faire rire de lui-même.

L'artiste

Toujours en maniant son intuition et en se servant de son flair, l'artiste transforme les idées recueillies par l'explorateur en informations. Il réorganise celles-ci et tente de ne point se prendre au sérieux afin de ne pas tuer son intuition. L'artiste change constamment ses habitudes.

Le juge

Ce sage sait mieux que quiconque évaluer les mérites d'une idée, décider de son sort en s'appesantissant sur l'efficacité et l'efficience de celle-ci. Pour ce faire, le juge doit faire preuve de détermination et de courage, car il doit se compromettre sans être influencé par les autres personnages tout en les comprenant.

Le conquérant

Ce fonceur doit lancer l'idée sur le terrain et la défendre en passant à l'action. L'idée quitte donc le rêve et le concept pour devenir réalité et concrète. Le conquérant doit donc pour rendre opérationnelle l'idée, articuler et suivre une stratégie tout en déployant énergie, conviction et persuasion : il doit donc se faire des alliés.

Dans chacun de nous sommeilleraient ou vivraient, et ce, selon notre degré d'intensité et d'affirmation de la créativité , quatre personnages synchronisés ayant chacun un rôle bien défini à jouer afin d'imaginer une solution et de l'appliquer avec succès :

- **l'explorateur recherche la matière première dont sont faites les nouvelles idées;**
- **l'artiste, cet être imaginatif et joueur, transforme les idées collectées par l'explorateur en informations;**
- **le juge examine ce que l'artiste a créé et décide du sort de l'idée (réalisation, modification, élimination);**
- **finalement le conquérant réalise l'idée évaluée par le juge.**

**Sentez-vous chacun de ces personnages dans votre for intérieur lorsque vous travaillez?
Hébergez-vous un grand explorateur ?
Le juge est-il omniprésent chez-vous ?
L'application équilibrée de chacun de ces personnages favorise une créativité réelle.**

LA BIONIQUE

Cette technique de créativité ressemble à la synectique du point de vue des analogies :

- **directes** et
- **symboliques**

La bionique repose sur les relations pouvant exister entre les choses ou les objets (certains diront les « principes universels » :

- **physiques** ou • **chimiques**
- et le monde organique.

Suivant les auteurs (Schietère et Turcotte) :

lorsqu'on veut résoudre un problème de physique, de mécanique, d'électricité, d'électronique, il peut être très utile de choisir au hasard : un animal, une plante, un poisson, un mollusque ou un oiseau, et on d'essayer d'appliquer les « modes d'opération » de ce dernier au problème à résoudre.

Les gestionnaires désireux de résoudre des problèmes dans le cadre d'une planification stratégique, d'un plan directeur, d'une analyse préliminaire ou d'une programmation, peuvent avoir recours à cette technique.