

Le questionnement efficace : Questions générales / questions spécifiques

A question générale, réponse théorique et bateau !

Un questionnement efficace se fonde sur les questions ciblées et non sur des questions générales.

Les questions ciblées permettent de passer en revue chaque critère et de l'investiguer avec précision.

Quelques exemples :

CRITERE INVESTIGUE	QUESTIONS GENERALES	QUESTIONS SPECIFIQUES/CIBLEES A PRIVILEGIER !
Stabilité émotionnelle	<p>Savez-vous gérer le stress ?</p> <p>Comment gérez-vous le stress ?</p> <p>Comment vous comportez-vous en situation de stress ou sous pression ?</p>	<p>Combien de fois avez-vous perdu votre contrôle dans les mois passés, et dans quelles circonstances ?</p> <p>Décrivez-moi une situation où votre comportement était inadéquat.</p> <p>Décrivez-moi la situation où vous vous êtes mis le plus en colère.</p>
Capacité à négocier	<p>Savez-vous négocier ?</p>	<p>Décrivez-moi une situation où vous avez mal/bien négocié.</p>
Esprit d'équipe	<p>Aimez-vous travailler en équipe ?</p> <p>Avez-vous déjà travaillé en équipe ?</p> <p>Comment vous situez-vous au sein d'un équipe ?</p>	<p>Parlez-moi de la situation d'équipe la plus difficile que vous ayez rencontrée ? Pourquoi était-ce dur ? Comment avez-vous agi ? Que s'est-il passé ? Etc.</p> <p>Parlez-moi d'une situation dans laquelle vous avez pensé que les autres avaient tort et que vous aviez raison. Comment avez-vous agi ? Que s'est-il passé ? Etc</p>
Intégrité	<p>Qu'est-ce que l'honnêteté pour vous ?</p>	<p>Décrivez-moi une ou deux situations dans lesquelles la pression pour compromettre votre intégrité a été très forte.</p>