

Atelier d'initiation aux techniques de créativité en équipe

Qu'est-ce que la créativité ?

Divergence – convergence

Techniques de créativité en équipe

Identifier la problématique

Générer des idées

Décider de la solution

Proposer l'idée aux clients

Qu'est-ce que la créativité?

La créativité, c'est *produire* des solutions originales et efficaces à un *problème bien posé*.

Deux mots clés sont à examiner :

produire

et

problème bien posé.

Qu'est-ce que la créativité?

Problème bien posé : l'objectif est exposé sous forme d'une *question claire*, comprise par tous et qui motive la recherche de solutions originale.

Souvent la difficulté d'un processus créatif est de *ne pas savoir où diriger l'impulsion créative*. Lorsque c'est le cas, cela peut indiquer que la question à laquelle on tente de répondre n'est pas posée correctement.

Le problème peut être trop vague, trop restreint, pas assez motivant ou trop avancé par rapport à l'état actuel du projet.

Qu'est-ce que la créativité?

Produire : afin de générer des idées innovantes, privilégier en premier lieu la *quantité* sur la qualité (ne pas se ruer vers la solution première).

L'objectif étant d'obtenir une ressource dense à partir de laquelle travailler. Plus il y a d'idées, plus il est possible d'explorer des *solutions originales*.

Un “raffinement” des produits de ce brainstorming, effectué plus tard dans le processus, servira à identifier les solutions les plus originales et les plus efficaces, c'est-à-dire les *meilleures*.

Divergence – convergence

Le processus créatif est un aller-retour incessant entre deux fonctionnements opposés mais complémentaires : la divergence et la convergence.

Divergence : suggérer, lister, organiser des idées ; rebondir dessus et en produire de nouvelles. Peu importe l'absurdité ou l'inutilité : la quantité prime.

Convergence : tout en conservant l'originalité des idées recueillies, se reconcentrer sur l'objectif pour obtenir des solutions plus concrètes.

Divergence – convergence

Trop souvent, on a tendance à *rester coincé en phase de convergence* et il faut souvent se forcer à alterner.

La divergence, surtout en groupe, peut susciter un malaise : on hésite à partager certaines idées que l'on pense stupides ou inutiles. On a peur de sortir de sa zone de confort.

La créativité est nourrie par l'inconfort et par le lâcher prise. Il est important que l'environnement de réflexion soit, lors d'une phase de divergence, totalement ouvert aux réflexions même les plus saugrenues.

Techniques de créativité en équipe

La recherche de solutions originales à un problème se déroule en étapes :

1. identifier clairement la problématique et en faire un objet de motivation ;
2. générer des idées par convergence-divergence ;
3. décider de la solution à appliquer.

Techniques de créativité en équipe

Identifier la problématique

Il s'agit de poser correctement la question à laquelle on souhaite répondre.

En fonction de l'idée que l'on a de l'objectif, cette étape peut être simple et directe, comme elle peut être longue et compliquée.

Techniques de créativité en équipe

Identifier la problématique

Plusieurs techniques peuvent aider à la réflexion :

- réaliser un mind-map autour du projet ou d'un certain aspect du projet ;
- effectuer des travaux de recherche ;
- travailler par divergence-convergence, établir une liste de questions, rebondir dessus puis identifier celle ou celles qui qualifient au mieux la demande.

Techniques de créativité en équipe

Générer des idées

À ce stade, la problématique est correctement posée et on commence un brainstorming pour générer des idées. Il s'agit d'alterner entre phases de divergence, pour ouvrir la discussion, et de convergence, afin de la resserrer autour du problème et d'enjeux réalistes.

Il peut être utile de travailler avec des post-it. On écrit dessus une description de chaque idée. Celles-ci peuvent alors être disposées, déplacées, regroupées, etc.

Le processus créatif gagne toujours à obtenir une certaine dimension spatiale.

Techniques de créativité en équipe

Décider de la solution

Lorsqu'une liste étoffée d'idées a été établie, la dernière étape consiste à choisir sur laquelle le groupe concentrera ses efforts.

Cela revient généralement à sélectionner la solution la plus efficace, motivante et originale.

Peu importe la méthode de décision, il est important que tous les membres du groupe soient en accord, à la fin du processus, avec la solution choisie et avec les raisons de ce choix.

Proposer l'idée aux clients

Une fois la meilleure solution sélectionnée, il reste à “vendre” celle-ci aux clients, afin de les convaincre qu'elle représente bien le choix le plus avantageux.

Pour cela, il est nécessaire de produire une présentation qui identifie et synthétise les quatres concepts suivants :

- 1.les besoins des clients ;
- 2.la réponse apportée à ces besoins ;
- 3.la particularité, l'originalité de la solution proposée ;
- 4.une explication résumée de cette solution.

Proposer l'idée aux clients

Les étapes 1-3 servent à convaincre le client de la qualité de la solution, tandis que l'étape 4 permet de résumer et de mémoriser celle-ci.

En outre, il est important de soutenir le propos, tout au long de la présentation, avec des arguments : expliquer l'origine des idées, le chemin parcouru pour en arriver à la solution choisie, les recherches effectuées, ...