

Qui peut en bénéficier ?

Vous même, **adhérents du CLUB E6**, un membre de votre propre groupe ou d'un autre groupe.

Quoi ?

Si vous êtes aux prises avec une **problématique** ou un **projet, sensible pour vous**.

Comment ?

Vous pourrez trouver à l'**intérieur de votre groupe** quelques personnes qui se réuniront pour vous aider dans votre réflexion et vous éclairer avant une prise de décision.

Dans le cas où le groupe n'a pas l'expérience vécue indispensable pour appuyer suffisamment cette démarche, **CLUB E6 peut rassembler des membres** provenant d'autres groupes qui ont fait face à une situation qui peut être similaire ou différente. Prenez contact avec l'association qui se chargera de l'organisation.

Le groupe ainsi formé, offre généreusement son **écoute**, ses **expériences** et sa **créativité** au membre pour l'aider à prendre une décision plus éclairée. Le groupe permet au membre-client d'élaborer son propre plan d'action et, si nécessaire, un membre du groupe peut s'engager à accompagner le suivi.

C'est une formule vraiment unique en son genre, qui reflète avec force la culture d'entraide présente dans notre association CLUB E6.

Organisation

Groupe de 4 à 8 personnes avec un animateur

- Accueil :** Tour de table : présentation des participants, Comment je viens ?
- Préambule :** Autour de quoi souhaitez-vous notre aide ou plutôt notre éclairage ?
- Règles :**
- ☐ Confidentialité, bienveillance, et plutôt : parler vrai.
 - ☐ Toujours respecter l'autonomie du client (Pas de pression, pas de décision de groupe)
- Appellation :** La personne qui pose la préoccupation est « le client ». Les autres sont « consultants »

Rappel de la confidentialité

Déroulement

<p>1 Exposé</p> <p>1. a : Contexte : Bref historique de l'entreprise et ou du contexte</p>	<p>Le client en 5 mn</p>	
<p>1. b : La préoccupation, le problème ou le projet</p> <p>a) Que se passe-t-il ? Qu'est ce qui me préoccupe ? b) Quels sont les éléments (faits) importants à connaître ? c) Quelles sont les causes de la préoccupation ?</p>	<p>le client précise sa préoccupation en 5 mn</p>	<p>Les Consultants Écoutent, N'interrompent pas</p>
<p>1. c : Ce que j'ai déjà fait ou tenté</p> <p>a) Quel est mon objectif ? b) Quelles sont les démarches et/ou réflexions que j'ai entreprises à ce jour ? c) Les obstacles</p>	<p>le client précise ses démarches en 5 mn</p>	
<p>2. Questions de clarification :</p>	<p>Le client répond aux questions Pendant 30 mn</p>	<p>Les consultants posent des questions pour comprendre et préciser (surtout pas des solutions ni des suggestions)</p>
<p>3. Demande et contrat</p> <p>a) Le client formule ce qu'il demande aux consultants maintenant b) Client et consultants vérifient si la demande est pertinente, sinon ils l'adaptent ensemble.</p>	<p>Le client formule une demande, Puis écoute Puis on aboutit à un accord 5 à 10 mn</p>	<p>Les consultants vérifient qu'ils comprennent bien la demande et que le contrat sera bien utile au client</p>
<p>4. Consultation :</p> <p>□ Partage de réflexions, de témoignages, de suggestions, d'analogies, d'impressions, de pistes diverses. Tout ce qui peut être utile et reçu pour faire réfléchir ou faire voir autrement</p>	<p>Le client écoute sans débattre, prend note, s'interroge. Il recentre sur sa demande ou fait clarifier ou préciser si besoin 30 mn</p>	<p>Les consultants ne cherchent pas de consensus Les divergences sont bienvenues Le but n'est pas de tout résoudre mais d'aider à franchir le pas suivant</p>
<p>5. Synthèse et plan d'action :</p>	<p>Le client indique ce qu'il tire, retient ou se propose à lui- même (voir « Filtre de décisions » page suivante) 8 /10 mn</p>	<p>Les consultants écoutent, éventuellement précisent certains points si nécessaire</p>
<p>6. Support technique / humain et les points d'appui nécessaires selon l'aidé :</p>	<p>Non, pas pendant la séance. Après la séance éventuellement</p>	<p>Le Coup de pouce c'est pour faire réfléchir Le Coup de main c'est bien, mais c'est autre chose</p>
<p>7. Évaluation du Coup de pouce sur /10 : (déroulement, ouverture, créativité, valeurs, vécu, idées retenues, etc.)</p> <p>□ Confort du client □ Efficacité collective □ Et surtout ce que chacun a appris, consultants autant que le client : Ce que je retiens de marquant</p>	<p>Le client donne ses ressentis, précise ce qui a été stimulant ou mal vécu. Il indique sa satisfaction</p>	<p>Les consultants donnent leurs vécus, évaluent l'efficacité, indiquent leurs apprentissages</p>

Ce sont plutôt des exemples de questions qui peuvent être mis à la disposition des consultants pour faire réfléchir le client, quand elles leur paraissent utiles.

Il peut être utilisé lors d'un Coup de pouce ou lors d'une prise de décision professionnelle comme personnelle.

Tête	<input type="checkbox"/> Quels sont les pour et les contre de ce choix ?
Valeurs	<input type="checkbox"/> Quelles sont mes principales valeurs dans la vie ? <input type="checkbox"/> Est-ce cohérent avec mon choix ?
Émotions	<input type="checkbox"/> Quelles émotions me montent quand je pense à ce choix ?
Physique	<input type="checkbox"/> Que dit mon corps ? <input type="checkbox"/> Est-ce que cela m'énergise ou me vide ?
Les autres	<input type="checkbox"/> Quelle place ont les autres dans ce choix ? <input type="checkbox"/> Est-ce que je fais ce choix pour moi d'abord ou pour eux ?
Conscience	<input type="checkbox"/> Après avoir tout analysé, est-ce que je peux dire que je suis en harmonie et en équilibre avec ce choix ? <input type="checkbox"/> Qu'est-ce qui m'empêche de passer à l'action ?

Missions de l'animateur

L'animateur fait respecter les règles du jeu

L'animateur ne doit pas s'impliquer en prenant parti, il n'a pas de pouvoir sur le contenu et n'est pas un expert du problème à solutionner.

Il doit s'assurer du bien être et de la sécurité du client et veiller à ce qu'il ne soit pas mis dans l'inconfort, voire anéanti par les échanges. Il en est le garant : c'est un rôle important !

L'animateur s'assurera d'un temps d'écoute suffisamment long pour que le client soit en confiance et qu'il puisse exprimer complètement son problème.

L'animateur doit avoir du recul pour analyser les échanges, il n'a pas de légitimité sur le fond.

Il est important de veiller à limiter les hors sujets en cadrant régulièrement les échanges.

L'animateur n'est pas là pour résoudre le problème du client mais pour l'aider à faire face à sa problématique.

L'animateur devra faire réfléchir le groupe sur toutes les éventualités et non se focaliser sur une solution évidente, au moins en apparence. Il favorise la diversité des points de vue pour laisser le client libre et responsable

Un des rôles essentiels de l'animateur est de faire en sorte que les consultants jouent bien leur rôle : faire réfléchir, aider à voir autrement, tout en respectant totalement l'autonomie du client.

Document : Coup de Pouce, CLUB E6 (version du 17/06/2011)