

## INTERVISIONS « CLINIQUE DE CAS »

<https://www.presencing.com/tools/case-clinic>



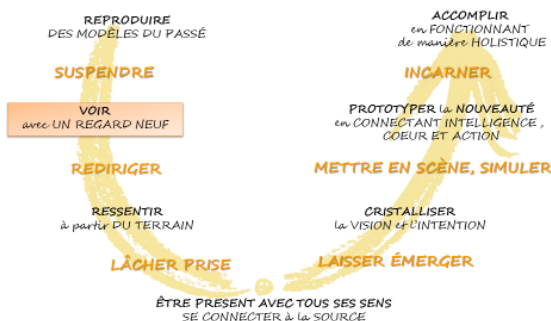
### PRESENTATION

Les Intervisions « Clinique de cas » guident une équipe ou un groupe de pairs à travers un processus par lequel un donneur de cas présente un cas particulier. Un groupe de 3-4 pairs ou les membres de l'équipe interviennent comme consultants pour apporter du soutien tout en se basant sur les principes du processus U et du processus de consultation. Ces Intervisions sur des Cas permettent aux participants de :

- Susciter de nouvelles façons d'appréhender un challenge ou une question.
- Mettre au point de nouvelles approches pour explorer les manières d'aborder le challenge ou la question.

### OBJECTIF

Avoir accès à la sagesse et l'expérience de pairs et aider quelqu'un à trouver des manières d'aborder un challenge de leadership important et actuel de manière plus efficace et innovante.



### PRINCIPES

- Idéalement, le cas doit traiter d'un challenge de leadership actuel et concret.
- Le donneur de cas doit jouer un rôle important dans le cas.
- Les participants à l'intervision sont des pairs, il n'y a donc pas de relations hiérarchiques entre eux.
- Il ne faut pas donner de conseils ; il faut plutôt écouter intensément.

### UTILISATIONS ET RESULTATS

- Des idées concrètes et innovantes sur des manières d'aborder des challenges de leadership urgents.
- Un niveau élevé de confiance et de l'énergie positive parmi les membres du groupe.
- A utiliser de pair avec lapleine conscience et les pratiques d'écoute.

### UN EXEMPLE

Les participants d'un programme de master class forment des groupes de pairs. Ils organisent leur première intervention pratique pendant qu'ils suivent le programme, et ensuite utilisent le processus pour des sessions téléphoniques mensuelles qui permettent à chaque participant de présenter un cas.

### SOURCES

C. Otto Scharmer, (2009) Theory U: Learning from the Future as it Emerges. Berrett- Koehler: San Francisco.

### ORGANISATION

#### Participants et lieu

- Des groupes de 4 ou 5 pairs.
- Suffisamment d'espace pour que les groupes puissent travailler sans être distraits.

#### Timing

- Il faut compter au minimum 70 minutes.

#### Matériel

- Des chaises pour que chaque groupe puisse s'asseoir en cercle ou autour d'une table.
- Une feuille explicative du processus.

## PROCESSUS

### ROLES & SEQUENCE

**Le donneur de cas:** Partager avec vos pairs vos aspirations personnelles et votre challenge de leadership. Il faut qu'il soit actuel, concret et important, il faut en plus que vous y jouiez un rôle majeur. Vous devriez être capable de présenter le cas en 15 minutes et ce cas devrait pouvoir bénéficier du feedback de vos pairs. Mettez en avant vos limites personnelles (ce que vous devez laisser tomber et ce que vous devez apprendre).

**Les coaches:** Ecoutez intensément—n'essayez pas de "résoudre" le problème mais écoutez intensément ce que dit le donneur de cas tout en étant attentif aux images, métaphores et gestes que l'histoire évoque pour vous.

**Le gardien du temps:** Un des coaches gère le temps.

Etape	Durée	Activité
1	2min	Sélection du donneur de cas et du gardien du temps.
2	15min	<p>Manifestation d'intention par le donneur de cas.</p> <p>Réfléchissez un moment à ce qui a du sens pour vous. Ensuite clarifiez les questions suivantes :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Situation actuelle: A quel challenge ou quelle question importante êtes-vous confronté pour l'instant ?</li> <li>2. Parties prenantes: comment les autres sont-ils susceptibles d'envisager cette situation?</li> <li>3. Intention: Quel avenir êtes-vous en train d'essayer de créer ?</li> <li>4. Seuil d'apprentissage: Que devez-vous laisser tomber et que devez-vous apprendre?</li> <li>5. Aide: Où avez-vous vous besoin d'intervention extérieure ou d'aide ?</li> <li>6. Les coaches écoutent intensément et ont le droit de poser des questions de clarification (ils ne peuvent en aucun cas donner des conseils !).</li> </ol>
3	3min	<p>Silence.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ecoutez votre cœur: Connectez-vous à ce que vous entendez du fond du cœur.</li> <li>2. Ecoutez ce qui provoque une résonance en vous: quelles images, métaphores, sentiments et gestes sont éveillés en vous qui capturent l'essence de ce que vous venez d'entendre?</li> </ol>
4	10min	<p>Mise en miroir: Images (Esprit ouvert), Sentiments (Cœur ouvert), Gestes (Volonté ouverte)</p> <p>Chaque coach partage les images/métaphores, sentiments ou gestes qui se sont manifestés pendant la période de silence ou pendant qu'ils écoutaient le cas.</p> <p>Après avoir écouté tous les coaches, le donneur de cas fait part de ses réflexions sur ce qu'il/elle vient d'entendre.</p>
5	20min	<p>Dialogue générateur</p> <p>Tout le monde fait part de ses réflexions sur les commentaires du donneur de cas et on passe à un dialogue générateur d'idées en quoi ces observations peuvent offrir des perspectives nouvelles sur la situation et le parcours du donneur de cas.</p> <p>Laissez-vous emporter par ce dialogue. Rebondissez sur les idées des uns et des autres. Restez au service du donneur de cas, sans ressentir la pression de résoudre son challenge.</p>
6	8min	<p>Clôture</p> <p>Par les coaches</p> <p>Par le donneur de cas: Comment est-ce que je perçois ma situation maintenant et comment aller de l'avant ?</p> <p><b>Remerciements:</b> laisser s'exprimer la réelle reconnaissance vis-à-vis de l'apport des uns et des autres.</p>
7	2min	Consignation dans le journal de bord personnel pour pouvoir noter les points d'apprentissage.