

S'APPUYER SUR LES FORCES POUR FAIRE LA DIFFERENCE

Nous nous souvenions d'avoir buté sur une question : comment se faisait-il que nous peinions à nous engager dans l'action en dépit de l'analyse que nous avons collectivement dressée de la situation ? Nous avons pourtant fait un travail sérieux d'investigation de nos forces et faiblesses, des menaces et des opportunités ! Nous avons fait notre SWOT !

... and SO WHAT !?!

En fait, nous avons passé beaucoup de temps à explorer les « bonnes » raisons de nos difficultés, de nos échecs, de nos malheurs et nous doutions de notre capacité à nous enthousiasmer et à nous mobiliser pour rebondir, réussir et prendre plaisir ; les obstacles étaient si nombreux et le mur de nos faiblesses si infranchissable. Nous avons fait notre SWOT !

... and SO WHAT !?!

Jusqu'au jour où nous avons pris la décision audacieuse de porter le regard loin sur le projet plutôt que de scruter de près notre problème, de nous questionner sur nos « bonnes » raisons de nos succès passés et sur nos aspirations futures ... que souhaitions-nous vraiment ? à quoi voulions-nous vraiment, vraiment contribuer ? de quoi avions-nous vraiment, vraiment, vraiment envie ? et pour y parvenir, de quels atouts disposions-nous d'ores et déjà ?

Nous nous étions mis en mouvement, tirés par notre aspiration, confiants dans les résultats que nous atteindrions car conscients de nos forces et des opportunités à saisir. Nous avons fait notre SOAR !

... Strengths / Opportunities / Aspirations / Results

Démarche puissante d'exploration de tout l'écosystème, le SOAR permet de :

- se connecter à ce qui a de la valeur ou de l'intérêt pour le projet futur
- mobiliser toutes les parties prenantes de façon hautement collaborative
- comprendre la puissance d'une organisation dans toutes ses interactions
- proposer un nouvel équilibre du temps-homme (ressources versus contraintes)

Le SOAR et l'Appreciative Inquiry (Exploration Appréciative), c'est l'assurance de s'engager dans :

- la définition d'un **projet attractif et stimulant pour le plus grand nombre**
- la **recherche des réussites** plutôt que des difficultés
- une méthode hautement **participative**
- un centrage sur l'**action** et les **résultats** pour faire vivre les décisions retenues
- la recherche des **ressources** chez chacun, dans l'organisation et son environnement
- l'art de poser des **questions inconditionnellement positives**
- une expérience qui focalise l'attention sur ce qui donne **vie** à l'organisation

... So APPRECIATIVE !

Bruno CARLY, Dirigeant et Coach Appréciatif