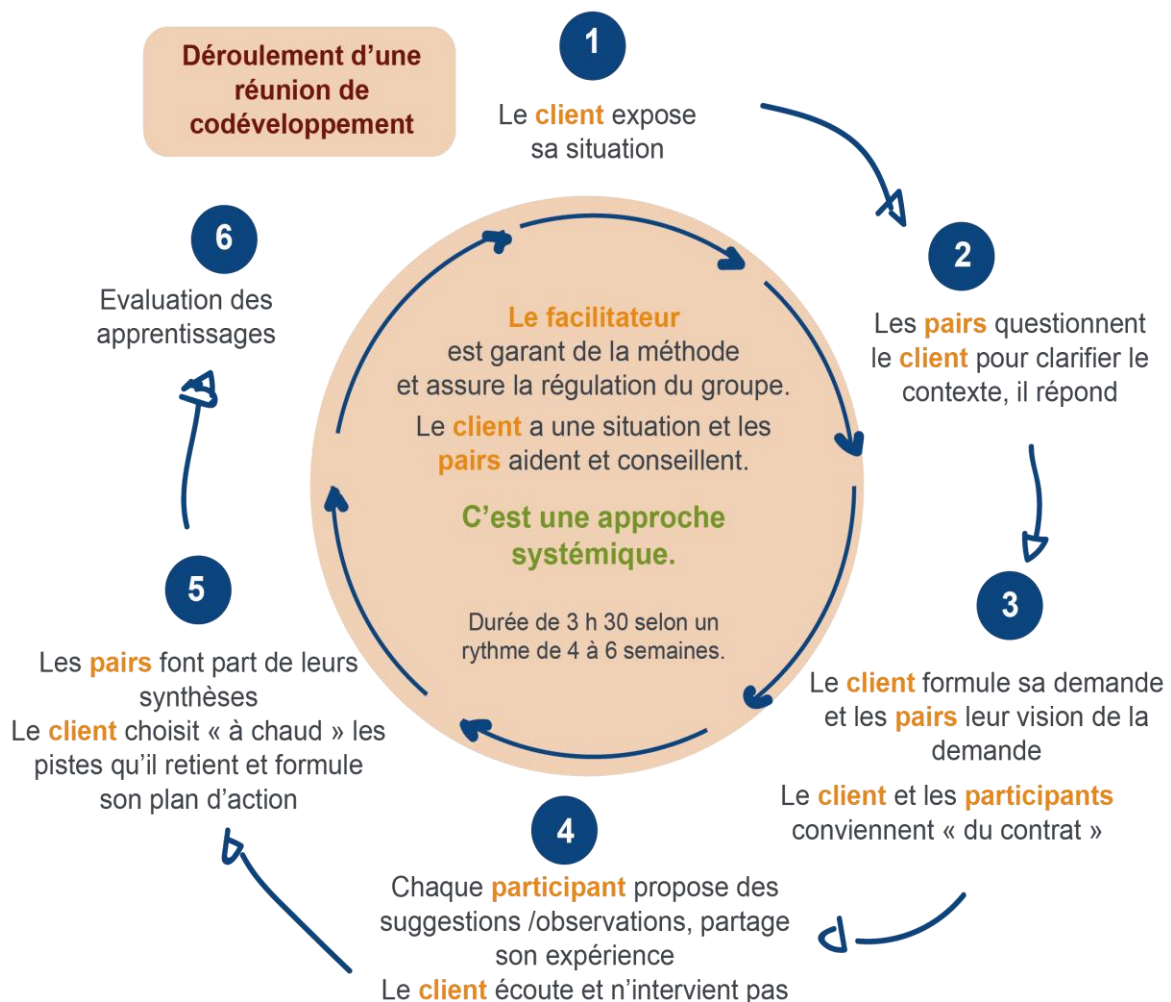


## Le codéveloppement professionnel ou le CODEV

*"C'est une approche de développement pour des personnes qui croient pouvoir apprendre les unes des autres afin d'améliorer leurs pratiques."*

*Payette et Champagne*

**Une méthode puissante à condition de respecter ces 6 étapes !**



## Apprentissages possibles à chaque étape du CODEV

N°	Etape	Client	Consultants ou Contributeurs
1	<b>Exposé de la problématique ou du projet</b>	Objectiver, aller à l'essentiel, découvrir ce que je connais, me connaître un peu plus, exprimer et partager mes questionnements.	Ecouter en même temps l'autre et soi-même, percevoir le non-dit, observer le non verbal, retenir les réactions spontanées.
2	<b>Clarification de la problématique : Questions d'information</b>	Etre concret et précis, Distinguer mes impressions ou émotions des données factuelles. Découvrir du nouveau dans ce que je connais tant. Me faire questionner sur des facettes de ma situation/pratique que je ne vois pas ou que je ne veux pas voir.	Distinguer les vraies questions factuelles des interprétations ou des évaluations déguisées, retenir l'envie de sauter aux solutions. S'entraîner à poser des questions ouvertes. <i>Ecouter les questions des autres consultants.</i>
3	<b>Contrat de consultation</b>	Réussir une synthèse claire de ma demande. Formuler mes attentes, demander ce dont j'ai besoin ...	Exprimer le besoin de clarté de la question si besoin. Si utile pour le client, reformuler pour vérifier la compréhension d'un contrat.
4	<b>Consultation : Questions, miroirs, partage d'expériences, suggestions pratiques des consultants</b>	Recevoir diverses réactions et y distinguer ce qui peut m'être utile, surmonter mes réactions émotives à certains <i>feedback</i> moins agréables. Prendre des notes dans le feu des échanges. Dire si les consultants sont hors contrat.	Distinguer mes intérêts de ce qui peut être utile au client. Gérer ses frustrations. Oser dire des choses importantes. Questionner plutôt que conseiller ou suggérer. Apprendre l'art de ne pas blesser en disant des choses pas faciles à entendre. <i>Apprendre en écoutant les contributions des autres consultants, élargir son champ de réflexion.</i>
5	<b>Synthèse et plan d'action(s)</b>	Rassembler des informations disparates dans une perspective pragmatique, concrète, réaliste; imaginer de petites actions concrètes qui auront de l'impact ....	Ecouter. Accepter que le client ne choisisse pas ses propres contributions.
6	<b>Intégration des apprentissages de tous</b>	Ecouter et apprendre des autres.	Effectuer des comparaisons interactives et s'enrichir des apprentissages des autres.