

# EFFET MIROIR



## OBJECTIFS PRINCIPAUX DE L'OUTIL

Déclencher ou amorcer des échanges

Réfléchir et analyser collectivement

Faire des bilans et évaluer

Lire sa collectivité

Prioriser et décider ensemble

Se donner des assises communes

Générer des idées

## DESCRIPTION SOMMAIRE

Cette activité permet principalement à un accompagnateur d'une démarche collective (coordonnateur, agent de développement, agent de soutien, etc.) d'améliorer sa compréhension d'une situation ambiguë ou nébuleuse via le reflet du groupe qu'il soutient (enjeux internes ou externes, aspirations des membres du groupe, positionnement organisationnel des partenaires face au positionnement du collectif, etc.). Dans certains contextes, aussi bonnes soient nos intentions, notre seule réflexion personnelle ne nous permet pas de bien saisir le sens derrière les paroles ou les gestes. Lorsque ça devient trop confus, prenez un pas de recul avec l'effet miroir : présentez votre compréhension, aussi imparfaite soit-elle, afin que le groupe puisse vous aider à mieux comprendre. Par ricochet, l'exercice contribuera à développer une compréhension commune.

## LA VALEUR AJOUTÉE

« J'ai développé cette activité après m'être senti profondément angoissé dans un de mes accompagnements. Je ressentais sur moi une pression énorme de devoir offrir au collectif des pistes de solution qui m'apparaissaient alors impossibles à trouver. Devant ce constat, j'ai réalisé que je n'avais pas toute la responsabilité des suites de la démarche et que le groupe que j'accompagnais en avait une lui aussi, ne serait-ce que pour m'aider à comprendre davantage la situation. En utilisant l'Effet miroir, j'ai réussi à obtenir de l'information qui ne m'avait pas été partagée jusque-là, et le groupe a aussi pris conscience de certains paradoxes existants. Au final, nous nous sommes dotés d'une compréhension commune, me permettant de mieux accompagner le groupe. Résultat, cela lui a aussi permis de faire des choix plus adaptés à la situation. »



Sébastien Martineau  
Conseiller en développement collectif

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis

## MATÉRIEL REQUIS

Support visuel sur PowerPoint ou sur du papier affiche (Flip chart)

Une [grille d'écoute active adaptée pour l'effet miroir](#).

## TAILLE DU GROUPE

PETIT

10 -

MOYEN

10 - 30

GRAND

30 - 75

TRÈS GRAND

75 +

## DURÉE DE L'ANIMATION

De 60 à 120 minutes

## POUR UNE RENCONTRE RÉUSSIE

- Bien camper la rencontre
- Choisir la personne qui animera
- Connaître la culture et la dynamique du groupe
- Valider les conclusions
- Travailler en sous-groupes
- Utiliser des outils de présentation

# EFFET MIROIR

## DÉROULEMENT DE L'ANIMATION



### PRÉPARATION

L'activité repose sur un exposé que vous ferez de votre compréhension de la situation. La préparation de cet exposé est particulièrement importante. Réfléter des ambiguïtés, des incohérences ou des paradoxes à un groupe est une tâche délicate : les gens n'aiment généralement pas voir leurs propres imperfections dans le miroir! Conséquemment, le choix des mots sera crucial pour exposer les faits observés, le plus objectivement possible, ou encore pour mettre au jeu vos perceptions de la situation. La forme devrait éviter d'être accusatrice ou sujette à de multiples interprétations. Un support visuel (type PowerPoint ou encore sur du papier affiche) peut être utile pour vous assurer que les éléments centraux de votre compréhension de la situation soient transmis de la même manière pour tous.

### ÉTAPE 1 5 MINUTES

#### PRÉSENTATION DE L'ACTIVITÉ

De manière la plus authentique et transparente possible, expliquez au groupe que vous éprouvez des difficultés à comprendre une situation, malgré vos efforts. Dites aux personnes présentes que vous avez besoin de leur aide pour mieux comprendre cette situation, confuse pour l'instant, car cela vous permettra ensuite de mieux les accompagner.

Expliquez que, pour les prochaines minutes, vous allez leur présenter VOTRE compréhension de la situation et qu'en ce sens, ce n'est qu'une partie de la réalité. Soulignez que l'activité vous permettra d'approfondir ou d'ajuster votre compréhension de cette réalité.

Votre présentation agira donc comme un miroir dans lequel les participants seront appelés à se regarder. Ceux-ci pourront ensuite corriger les imperfections de la présentation par un autre effet miroir, qui sera dirigé vers vous, mais qui permettra que les participants se voient aussi entre eux.

Expliquez que durant votre présentation, les participants devront adopter une posture d'ouverture et d'écoute. Ceci implique qu'ils devront remplir la [grille d'écoute active adaptée pour l'Effet miroir](#) et qu'ils ne pourront pas intervenir dans un premier temps.

Une fois la présentation terminée, ils seront appelés à prendre la parole pour fournir trois catégories d'informations face la présentation :

1. Ce qui leur apparaît exact dans la présentation et qui leur apparaît très important;
2. Ce qui leur apparaît inexact dans la présentation et qui leur apparaît très important;
3. Des éléments d'information manquants dans la présentation qui leur apparaissent importants.

### ÉTAPE 2 5 À 15 MINUTES

#### PRÉSENTATION DE VOTRE COMPRÉHENSION

Faites votre exposé en insistant sur les éléments centraux de votre compréhension de la situation. Aidez-vous d'un support visuel, comme suggéré.



# EFFET MIROIR

## DÉROULEMENT DE L'ANIMATION



### ÉTAPE 3 5 À 15 MINUTES

#### PÉRIODE DE CLARIFICATION

Les participants sont invités à poser uniquement des questions de clarification face à la présentation qui leur a été faite. Dites-leur qu'à cette étape, il ne s'agit pas de commenter la présentation, mais bien de s'assurer d'en éclaircir certains aspects qui auraient été mal compris.

### ÉTAPE 4 30 À 45 MINUTES

#### TRAVAIL EN SOUS-GROUPES

Demandez aux participants de former des sous-groupes de 4 à 6 personnes (ou moins si votre groupe est petit).

Dans un premier temps, à tour de rôle, chaque participant expose ses éléments de réponse dans les trois catégories de la grille d'écoute active. Les autres participants ne peuvent que poser des questions de clarification, sans débattre (10 à 15 min).

Dans un deuxième temps, les participants sont invités à échanger afin de dégager trois éléments qui font consensus pour chacune des trois catégories de la grille d'écoute active (20 à 30 min) :

1. Ce qui leur apparaît exact dans la présentation et qui leur apparaît très important;
2. Ce qui leur apparaît inexact dans la présentation et qui leur apparaît très important;
3. Des éléments d'information manquants dans la présentation qui leur apparaissent importants.

Chaque sous-groupe est invité à noter ses éléments consensuels sur une autre grille d'écoute active et à se nommer un porte-parole.

### ÉTAPE 5 15 À 30 MINUTES

#### MISE EN COMMUN

Chaque sous-groupe est invité à partager ses éléments qui font consensus pour chacune des trois catégories. Si cela vous est possible, notez-les sur du papier affiche afin qu'ils soient à la vue de tous. Cela facilitera l'étape de validation.

Une fois qu'un sous-groupe a fait sa présentation, le reste du groupe est appelé à réagir. Vous pouvez aussi vous-même intervenir.

### ÉTAPE 6 5 À 10 MINUTES

#### VALIDATION

Faites ressortir au groupe les éléments consensuels qui ont été dégagés par plus d'un sous-groupe et sur lesquels vous comptez vous appuyer pour mieux l'accompagner dans la suite de la démarche. Si des paradoxes ou des incohérences demeurent une fois l'exercice terminé, nommez au groupe que vous devrez les accompagner au meilleur de vos compétences en prenant en compte ceux-ci.



# EFFET MIROIR

## PIÈGES À ÉVITER

Attention! L'Effet miroir est une activité pour **un animateur ou une animatrice d'expérience**. Vous devez posséder de fortes compétences de communication interpersonnelle pour l'utiliser, tout comme un bon sens de l'humilité et une habileté à contrôler vos émotions! En effet, il est fort probable que les participants ne soient pas d'accord avec certains éléments de votre compréhension de la situation et vous devez être prêt à accepter qu'une partie de votre compréhension soit incomplète ou erronée et qu'on vous le dise devant le groupe. C'est le prix à payer pour accéder à une meilleure compréhension de la situation.

Attention! L'Effet miroir **n'est pas un exercice de gestion de conflits**. Il ne s'agit pas ici de laver son linge sale en famille! Conséquemment, il faut éviter à tout prix de faire directement allusion à des conflits interpersonnels au sein du groupe ou encore de nommer explicitement des individus dans votre présentation. Faites plutôt référence à des « perspectives différentes », à des « paroles ou comportements contradictoires ou paradoxaux vus de l'extérieur », à des informations qui vous apparaissent « incomplètes » plutôt qu'erronées. Encore une fois, insistez sur le fait qu'il s'agit de VOTRE compréhension et que vous avez besoin de leur aide.

## SUGGESTIONS ET VARIANTES

Une fois l'exercice terminé, les participants pourraient être invités, si les résultats de l'activité le permettent, de se donner un [plan de match](#) pour la suite.

NOTES




