Atelier "Scrum manger rétro"

La vélocité de notre équipe, c'est comme

_____

: ça ne sert à rien

SCURM MANGER RETRO

Découverte de l'atelier sur Coach-agile : Atelier "Srum manger rétro".
https://coach-agile.com/retrospective-agile-blanc-manger-retro/

Retranscrit, modifié et adapté par Cyril De Brito

Règles

Préambule

Scrum Manger Rétro, c'est l'irrévérence et le politiquement incorrect dans une boîte.

C'est aussi un super jeu de rétrospective agile permettant d'exprimer des non-dits et de rigoler un bon coup.

Dans sa version 1, le jeu comporte 90 cartes dont 60 cartes « réponse », les cartes blanches, et 30 cartes « question », les cartes noires.

Le jeu

Pour démarrer la partie, le Scrum master distribue à tour de rôle les cartes blanches aux joueurs, jusqu'à les avoirs toutes distribuées.

Premier tour :

Le facilitateur (le Scrum master sur ce premier tour) va piocher et lire une carte question (carte noire) à voix haute. Il s'agit d'une phrase à trou.

Les cartes « question » et cartes « réponse » sont généralement neutres. C'est l'association des deux qui donne un cocktail détonnant.

Les autres joueurs posent une carte réponse pour compléter la phrase. Les phrases ainsi complétées sont lues par le facilitateur.

Les phrases porteuses de sens (nous sommes en rétrospective tout de même 🙂) sont expliquées.

Deux points sont alors décernés :

1 point pour la phrase décalée ou la plus drôle

1 point pour la phrase la plus constructive ou la plus pertinente

Le gagnant ayant proposé la phrase la plus drôle devient facilitateur sur le prochain tour.

Tours suivants :

Le facilitateur fraîchement désigné pioche une nouvelle carte question et la lit à voix haute et nous répétons la mécanique de jeu du tour 1 jusqu'au timeboxing ou épuisement des cartes.

Place au jeu ! 😊

Après le jeu

Nous démontrons que le manifeste agile a du sens, pour rappel :

Les individus et leurs interactions plus que les processus et les outils. Des logiciels opérationnels plus qu'une documentation exhaustive. La collaboration avec les clients plus que la négociation contractuelle. L'adaptation au changement plus que le suivi d'un plan.

Nous pouvons avoir du mal à comprendre ou décrire des spécifications. Il faut s'assurer de bien avoir compris et de bien se faire comprendre.