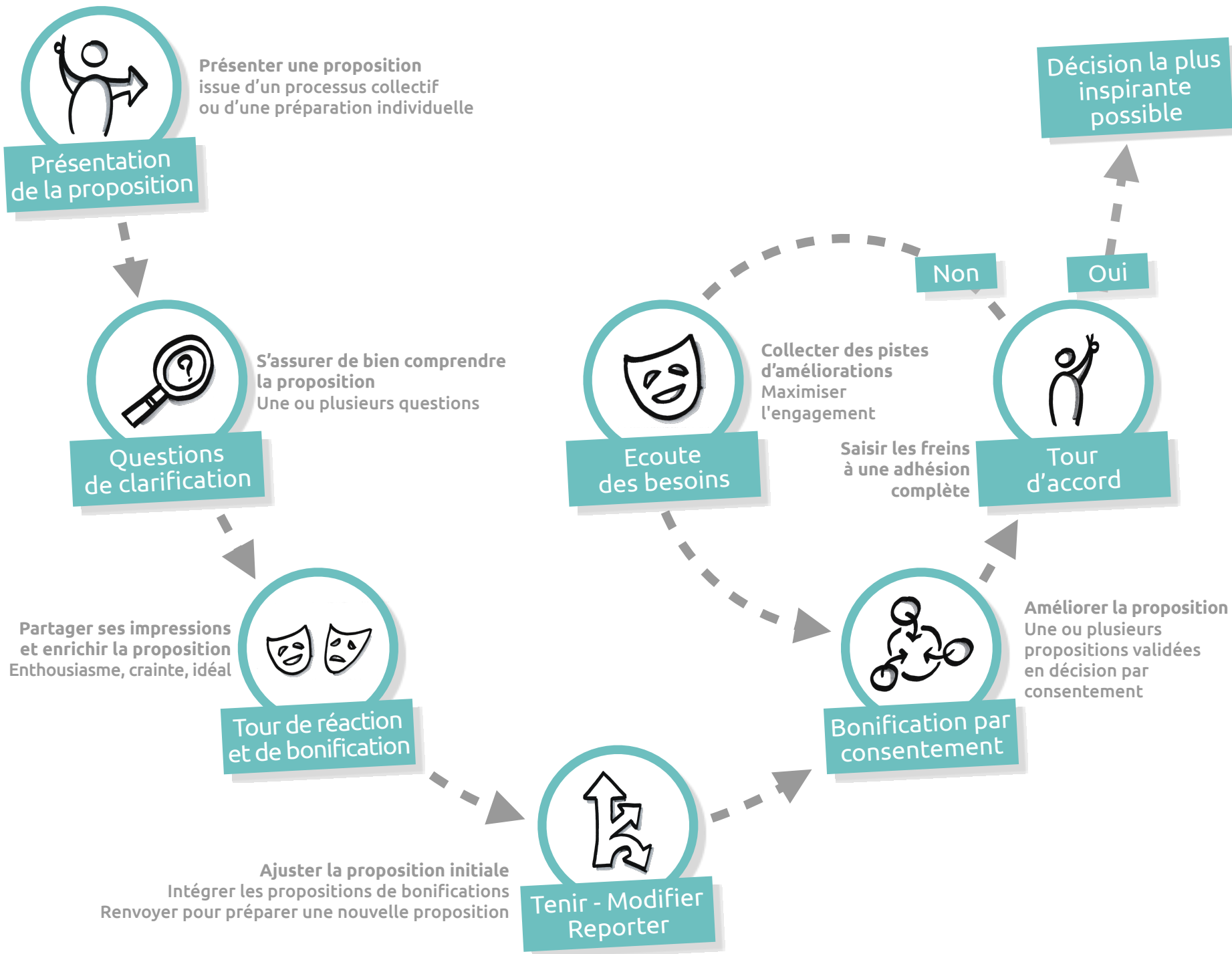




Décision par concordance

Rendre une décision la plus inspirante possible





Décision par concordance

Fonctions et enjeux

- Rendre une décision la plus inspirante possible pour les participants, sur des enjeux essentiels
- Collecter les différences qui feraient une grosse différence sur l'élan d'engagement sur les activités du groupe

Format type

- Groupe de 2 à 12 participants
- 45 minutes à 1 heure

Détails du processus



1. Présentation de la proposition

- Présenter une proposition
- Éventuellement, clarifier ce qui l'amène



2. Questions de clarification

- S'assurer de bien comprendre la proposition en posant autant de questions que besoin
 - La personne qui porte la proposition peut dire : « ce n'est pas spécifié »
- Une question se reconnaît par la possibilité d'y répondre



3. Tour de réaction et de bonification

- Partager ses impressions et enrichir la proposition, exprimer enthousiasme, crainte, risque d'objection, meilleure idée, amélioration, option, idéal
- C'est l'espace d'expression le plus libre



4. Tenir, modifier, reporter et clarifier

- Ajuster et clarifier la proposition initiale suite aux réactions et bonifications des autres participant·es



5. Bonification par consentement

- Améliorer la proposition en traitant chaque proposition d'amélioration avec le processus de décision par consentement



6. Tour d'accord

- Saisir les éventuelles limites de la proposition qui freineraient une adhésion complète
- Définir individuellement, en pourcentage, un degré de perfection nécessaire pour être complètement « Pour » la proposition
- Valider par un « oui » clair si la proposition répond à cette attente



7. Ecoute des besoins

- Collecter les pistes d'améliorations, les différences qui feraient une grosse différence pour se sentir complètement « Pour » la proposition

Aide à la facilitation

À la personne qui porte la proposition :

- Quelle est ta proposition ?

Aux autres participant·es, en émergence libre :

- Est-ce que vous avez une ou plusieurs questions pour bien comprendre la proposition ?

À la personne qui porte la proposition et à celle qui a posé une question :

- Est-ce que tu peux répondre à cette question ?
- Est-ce que cela répond à ta question ?

Aux autres participant·es, par un tour formel :

- Nous passons au tour de réaction et de bonification
- Comment vous positionnez-vous par rapport à cette proposition, ce qui vous plaît, ne vous plaît pas, vos meilleures idées, ce qui serait idéal ?

À la personne qui porte la proposition :

- Avec ce que tu as entendu, est-ce que tu souhaites tenir, modifier ou reporter ta proposition ? Dans tous les cas, tu peux clarifier ton choix
- C'est ta nouvelle proposition ?

Aux autres participant·es, en émergence libre :

- Est-ce que vous avez une proposition pour améliorer la proposition ?
- Utiliser les fiches de processus détaillées :
 - Décision par consentement

Aux participants par un tour formel :

- Quel est le niveau de perfection en pourcentage qui te permettrait de te sentir complètement « Pour » cette proposition ?
- Es-ce que la proposition est idéalement inspirante pour toi, te sens-tu complètement « Pour » ?
- Répondez par « oui » ou par « non » en sachant que toute autre réponse que « oui » sera traitée comme un « non »

Aux participants qui ne disent pas exactement « oui »

- Que faudrait-il pour que tu sois complètement « Pour » ?
- Qu'est-ce qu'il te faudrait, à l'idéal ?