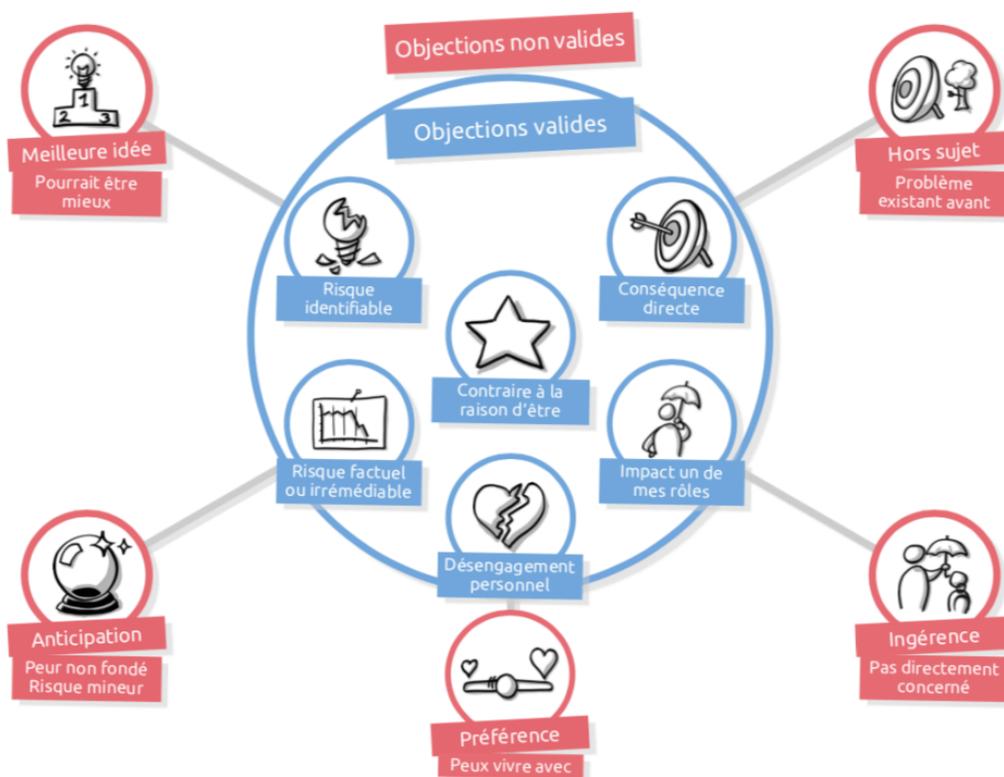


Comment gérer les objections en consentement? Fiche Modèle Z

par Benjamin Cléry | 10 Août, 2020 | Prendre des décisions | 0 commentaires

f



Retrouvez **chaque mois dans notre [bulletin d'information](#)** nos **dernières fiches pédagogiques** pour illustrer et expliquer en détail les éléments clés de la gouvernance partagée et du Modèle Z...



Aujourd'hui, nous vous apportons **une solution pour une meilleure gestion des objections lors d'une décision par consentement**, avec une nouvelle fiche-pédagogique appelée "Validité des objections".

Merci au passage à l'Holacratie dont nous nous sommes largement inspiré pour cette fiche.

f **Quand la prise de décision par consentement perd de son efficacité...**

La prise de décision par consentement, c'est top! Là-dessus on est d'accord. Mais **bien souvent, gérer les diverses objections apportées lors de l'étape du "tour d'objection" peut s'avérer laborieux...**

- ! **Discussions à rallonge** autour de préférences personnelles,
- ! **Énumération des mille-et-une peurs** irrationnelles que nous avons

- ! Recherche quasi systématique d'une **meilleure idée**: "Je pense qu'il serait mieux de...?"

- ! **...bref perte de temps et manque d'agilité** alors que c'était la promesse même de ce type de décision en groupe: nous en faire gagner!

Si vous pratiquez la prise de décision par consentement, vous avez donc probablement remarqué que le processus perd de son efficacité si le tour d'objection résulte systématiquement en un débat interminable ou un rejet pas réellement fondé de la proposition.



Il peut donc être pertinent de définir ensemble un certain nombre d'objections qui ne seront pas acceptées!

Les 5 types d'objections à éviter

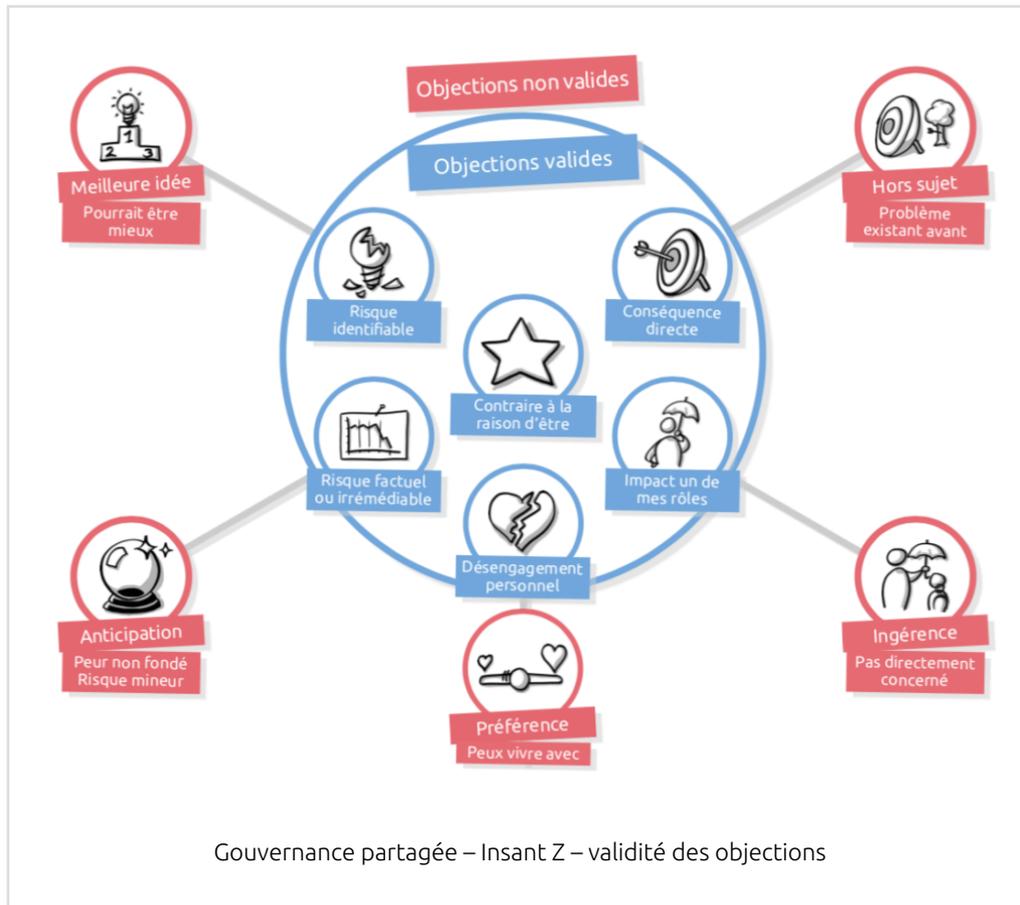
C'est à l'holocratie que nous devons cette méthode de triage des objections qui consiste à identifier et rejeter les objections suivantes:

- f** ✗ L'objection **"Meilleure Idée"**: "j'objecte parce que je pense que c'est bien mais qu'on peut faire encore mieux, je vous explique... blabla... blabla..."
- ✗ L'objection **"Hors Sujet"**: "J'objecte parce que j'ai une raison qui n'a rien à voir avec la proposition, je vous explique: ...blabla... blabla..."
- ✗ L'objection **"Prédiction"**: "Oui j'ai une objection, je ne sais pas pourquoi mais mon petit doigt me dit que ça ne marchera pas..."
- ✗ L'objection **"Ingérence"**: "On ne peut pas faire ça, cela va gêner Francine dans son travail! Elle a déjà trop à faire."
- ✗ L'objection **"Préférence personnelle"**: "J'ai une objection: je préfère le rouge plutôt que le bleu, c'est plus joli."

Téléchargez ci-dessous la fiche récapitulative "Validité des objections" avec une partie spéciale "Aide à la facilitation" pour guider votre questionnement dans l'identification des objections non valides.



f



En pratiquant ce tri des objections, vous êtes sûr de ne garder que celles qui sont pertinentes, car elles mettent en avant un réel risque pour l'organisation.

Les 6 objections qualifiées de "valides"

Voici donc les 6 objections que nous qualifions de "valides" dans cette approche:

✓ **Contraire à la raison d'être de l'organisation:** "Cette proposition est contraire à notre raison d'être que je me permets de rappeler ici: "..."

✓ **Conséquence directe:** "Cette décision à tel impact direct qui me semble néfaste pour notre organisation pour telle raison"



✓ **Impact un de mes rôles:** “Je vais être bloqué dans la bonne réalisation de mon rôle {site web} si nous validons cette proposition”

✓ **Désengagement personnel:** “Si on va dans cette direction, je pourrais bien sortir du projet tellement je ne me sens pas aligné avec cette décision”

f ✓ **Risque factuel ou irrémédiable:** “J’objecte car je vois tel risque, démontrable de telle manière et sur lequel nous ne pourrions pas revenir plus tard”

✓ **Risque identifiable:** “Je vois une raison qui fait que cette proposition nous causerait du tort”

 Cliquez ici pour télécharger la fiche pédagogique
"Validité des objections"

Comment bien utilisé le triage des objections?

Voici 2 points d’attention dans l’utilisation de cette méthode:

1- En découvrant cette méthode, de nombreuses personnes sont tentées de **tout faire pour prouver que les objections ne sont pas valables!**

Nous invitons les rôle facilitation à être attentifs à ce risque et, **plutôt que de chercher à lever à tout prix l’objection, essayer d’amener la personne qui objecte à prendre conscience de sa**



“meilleure idée” ou de sa peur irrationnelle, ... Puis de la rassurer avec des phrases du type “Peut-on prendre le risque d’essayer ça dans un premier temps sachant qu’on peut revenir dessus à tout moment?”

2- Il convient à chaque groupe de définir comment il souhaite traiter les objections. Cette fiche propose une manière de faire, mais vous pouvez très bien l’adapter en fonction de vos envies et de votre réalité!

f

Formations en lien

- [Piloter une organisation agile](#)
- [Designer un projet collaboratif](#)

Cet article vous a plu?

Vous apprécierez alors sûrement les prochains: inscrivez-vous à notre newsletter mensuelle et recevez les derniers articles et fiches-outils directement dans votre boîte mail!



Cliquez ici vous inscrire à notre newsletter et recevoir la prochaine fiche pédagogique directement dans votre boîte mail! ✉️

f Articles récents

Mieux voter avec le Jugement Majoritaire et la Consultation Majoritaire

10 astuces pour échouer en gouvernance partagée



Les 5 grands modes de prise de décision

**Comment gérer les objections en consentement?
Fiche Modèle Z**

Catégories

Développement personnel

Pratiquer la gouvernance partagée

Prendre des décisions

Résolution de conflits

Rechercher





Thème DIVI de Elegant Themes | Propulsé par WordPress | Hébergé par
Infomaniak | Architecture et design par Yvan Schallenberger et David
Drayer

