

« Une bonne décision, c'est une décision qui respecte les limites de ceux qui devront vivre avec cette décision. »



LA DIFFÉRENCE ENTRE LE CONSENSUS ET LE CONSENTEMENT

■ **Consensus** : tout le monde dit OUI !

■ **Consentement** : personne ne dit NON !

Une bonne décision, ça n'existe pas dans l'absolu. Une bonne décision est celle qui respecte les limites de ceux et celles qui vivront les conséquences de cette décision. Dans un cercle, aucune décision ne sera prise si un des membres y oppose une objection raisonnable.

La règle du consentement permet d'explorer les limites, les tolérances de ceux et celles qu'elle risque d'affecter.

LES OBJECTIONS

Les objections raisonnables des membres du cercle à une proposition délimitent l'espace de liberté dont le cercle dispose pour atteindre son but. Notre liberté s'arrête où celle des autres commence. L'environnement est lui aussi appelé à donner son consentement, voire l'organisation en tant qu'organisme vivant.

QU'EST-CE QU'UNE OBJECTION DITE RAISONNABLE ?

- Elle bonifie la proposition : elle sollicite la créativité du groupe pour améliorer la proposition de départ.
- Elle élimine la proposition : elle rend purement et simplement la proposition impossible.
- Elle n'est pas une préférence : elle n'est pas une façon d'exprimer une préférence de choix ou d'option.
- Elle est argumentée : elle est accompagnée d'arguments convaincants pour lui donner du poids.
- Donc une objection dite raisonnable est un cadeau pour le Nous

PROCESSUS DE PRISE DE DÉCISION



1 Écoute du centre

Une écoute globale du centre afin de faire émerger les problématiques à transformer en solutions. Chercher à écouter le Nous afin de saisir les enjeux individuels et collectifs.

2 Élaboration de la proposition

À partir de l'écoute du centre, de façon argumentée (sujet, problématique, arguments), une proposition est soumise au groupe par l'un des JE.

3 Transmettre oralement la proposition

Au grand groupe.

4 Un tour de questions de clarification

Pour que chacun-e soit bien sûr d'avoir compris ce qui est proposé et lever les interprétations.

- Chacun-e peut reformuler pour vérifier.
- C'est le proposeur qui répond.
- Le proposeur n'a pas forcément réponse à tout: «non spécifié»

5 Un tour de ressenti

C'est le moment de donner son avis personnel sur la proposition, d'exprimer ses besoins non satisfaits ou satisfaits.

6 Demander aux protagonistes de la proposition s'ils souhaitent amender la proposition

Le proposeur peut s'il le souhaite clarifier, amener une modification ou un rajout sur la base de ce qu'il vient d'entendre ou retirer la proposition.

7 Formuler par écrit son ou ses objections

Ce ne sont pas des préférences, ce ne sont pas des avis ou d'autres propositions, c'est l'expression de ce qui n'est pas «vivable» pour moi dans cette proposition et qui m'empêcherait d'être efficace et actif dans la mise en application de cette proposition ou qui pourrait mettre l'organisation en danger.

8 Emettre les objections au groupe

C'est se défaire de l'objection comme quelque chose de personnel et en faire la richesse du groupe.

9 Evaluer les objections

Identifier tout de suite si une objection annule la proposition ou si elle n'est pas dite «raisonnable».

10 Bonifier la proposition

C'est faire appel à la créativité du groupe pour transformer ce qui bloque en une solution pour tous, une meilleure proposition.

11 Obtenir le consentement mutuel

Zéro objection.

12 Célébrer notre décision

Bravo !

COMMENT COMMUNIQUER EN CERCLE ?

■ En respectant le rituel et les règles

La parole tourne dans le sens des aiguilles d'une montre.
Si je n'ai rien à dire ou si je ne me sens pas prêt, je passe !
C'est l'animateur-trice qui donne le rythme et les consignes.
Si la parole est au centre, j'offre ma parole quand je suis prêt.
Quand j'ai fini de parler, je dis « J'ai dit » ou un autre terme qui signifie que j'ai fini de poser ma parole..

■ En écoutant

Dans un cercle, je passe plus de temps à écouter qu'à parler.
Je pratique l'écoute active par le questionnement et la reformulation. Soit pour mieux comprendre mon interlocuteur, soit pour l'aider à creuser sa pensée.
Je ne pose pas de question inductive.

■ En disant JE plutôt que TU

Le TU tue. Je parle de moi et de ma façon de ressentir les autres.
J'exprime d'abord mon ressenti.
Je n'ai pas d'autre adversaire que moi-même.

■ En recherchant la clarté et l'authenticité

J'essaye d'être clair, le plus simplement possible.
Je cherche à être concis.
J'accepte de dire mes peurs, mes fragilités et mes émotions.
Je parle de mon expérience directe.

■ En exprimant ses besoins et ses demandes

J'essaye d'identifier mon besoin au travers de mes requêtes et de mes émotions.
Je peux dire de quoi j'aurais besoin... J'ose faire des demandes en acceptant qu'elles puissent ne pas être satisfaites.

■ En conscience que l'ego se cache toujours là où l'on ne le voit pas

Je sais qu'il est là, qu'il cherchera à prendre le dessus parce qu'il a peur ou qu'il veut ou qu'il souffre.
Quand je suis dans l'émotion, je le dis et je prends le temps pour ne pas être dans la réactivité.

■ Avec bienveillance

C'est la base !

RAPPELONS-NOUS !

- Ne parlons pas pour nous faire plaisir
- Ne répétons pas ce que d'autres ont déjà dit
- Adressons-nous au centre, non à une personne en particulier
- Lorsqu'un accord en consentement est trouvé, il doit être mis en œuvre sans être toujours rediscuté

■ La différence entre réactif et actif

Être réactif :

C'est réagir de façon spontanée à une impulsion émotionnelle parce que je suis touché dans mes convictions, mes croyances, mes valeurs. La réaction est le plus souvent liée à mon ego.

Être actif :

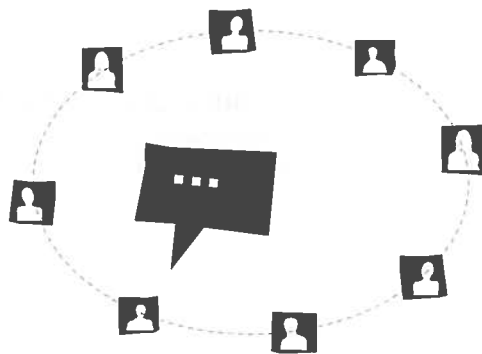
C'est poser ma parole dans quelque chose qui est juste pour moi. C'est-à-dire dénué de l'émotionnel parasitant (positif ou négatif). C'est avoir pris le temps d'un ressenti profond pour sentir ce qui résonne comme mon point de vue réel et qui peut donc être argumenté de façon réfléchie et nourrissante pour le « Nous ».

■ Parler au groupe et non pas à quelqu'un du groupe

La distinction est importante. Si je réponds à ce que dit quelqu'un, je risque de parasiter mon propos de mes projections sur la personne en particulier, d'être réactif et d'ouvrir un débat ping-pong. J'ouvre un petit espace dans l'espace commun. Je crée de la dualité. J'offre mon propos et mes paroles au « Nous » pour le faire croître.

■ J'ai dit

Il pose la fin de mon propos, il met le point final. Chacun sait alors que la parole est de nouveau au milieu ou au suivant. Il m'empêche de me laisser aller à surenchérir et à vouloir argumenter ou justifier indéfiniment ce que je viens de partager. De plus, quand l'un de nous pose son « j'ai dit », c'est bien pour stipuler qu'il a dit « cela » et que c'est juste « cela » et bien « cela ». Par là-même, ce n'est pas jugeable. Le « j'ai dit » ancre ce que nous disons dans une réalité qui est la nôtre, un simple point de vue et non une vérité. Ce que l'autre vient de nous livrer est sa vérité, sa croyance, son doute et c'est cela qui nous intéresse pour mieux le comprendre, l'intégrer et s'enrichir de cette vision ou confirmer notre propre pensée.



■ Les temps de silence : un temps pour sentir, se recentrer...

Prendre du temps pour respirer et sentir ce qui se passe en moi. D'abord entendre, puis sentir et enfin parler. Trois temps pour me permettre de toucher à ma justesse. Quand quelqu'un sent que nous dévions ou que nous sommes de nouveau en discussion, quand quelqu'un ressent le besoin d'un temps d'arrêt pour que le groupe se recentre, la personne peut faire sonner la cloche pour que nous honorions une minute de silence et nous reprenons.

■ Appliquer nos décisions : l'expérience

Nos décisions sont importantes puisque nous y passons du temps, qu'elles sont fondées sur notre expérience, nos valeurs, notre projet. Elles représentent notre capacité à faire des choix, notre force à mettre en œuvre, notre responsabilité commune à construire l'avenir.