

Les trois étapes du consentement – R.Vignes

Dans cette vidéo nous allons aborder l'articulation des étapes permettant d'aboutir à un consentement. Ces 3 étapes sont : l'écoute du centre, l'élaboration de la proposition et la décision par consentement. Ces 3 étapes constituent une sorte d'entonnoir qui permet de converger petit à petit vers la décision à 0 objections.

Le processus de décision par consentement sera développé plus en détail dans d'autres vidéos. Ici nous nous intéressons à ce qui est en amont de cette décision, donc aux étapes 1 et 2.

Etape 1 "l'écoute du centre". L'intention de cette étape est de permettre au Nous et donc à ses Je de se positionner sur le sujet de décision qui est à traiter, pour nourrir la proposition qui sera ensuite soumise au consentement.

Ecouter le centre, c'est écouter ce qui émerge de l'intelligence collective, quelque chose du $1+1=3$. Ce n'est pas la somme des points de vue, ni l'intersection de ces points de vue, c'est l'étincelle qui jaillit de la confrontation de ces points de vue et qui ouvre une 3ème voie

Pour conduire cette écoute du centre il n'y a pas de processus pré établi, ni de durée, ni de limite dans les personnes à consulter. Sur certains sujets complexe, l'écoute du centre peut être étalée sur plusieurs mois, inclure des consultations extérieures, d'experts ou de parties prenantes, enchaîner plusieurs méthodes d'intelligence collective (comme les 6 chapeaux, un forum ouvert, le world café...), sur d'autres sujets simple ou pour lesquels nous avons besoin de décider rapidement elle peut être limitée à quelques minutes et aux membres du cercle qui auront à prendre la décision et consister en 1 tour de parole suivi d'une parole au centre.

Quel que soit le processus utilisé et le temps dédié à cela, il me semble utile d'avoir en tête deux grandes phases dans cette écoute du centre :

-1er phase : la phase de divergence et de complexification de la problématique : il s'agit d'explorer le sujet posé au centre, de sonder sa profondeur, de voir ses implications et ses enjeux, pourquoi prendre cette décision ici et maintenant est nécessaire, ses questions sous-jacentes, d'imaginer différents chemins possibles, de faire des liens entre ce sujet et d'autres....bref, avant de se positionner, voir ce qui est à côté, en dessous ou au-dessus de la question.

- 2ème phase : la phase de convergence : une fois le problème appréhendé dans sa globalité, et lorsque différentes options ont été étudiées, il est temps d'enclencher la phase de convergence. C'est à dire parmi tous les possibles, inviter chaque membre du cercle à se positionner : une personne va commencer à dire son choix, puis une autre... l'expression de ces choix amènera sans doute un positionnement en polarité inverse, puis un autre...pour avoir une vision à 360° des positions de chacun qui petit à petit, dessine la position du Nous.

2ème étape : l'élaboration de la proposition. L'écoute du centre s'arrête lorsque l'élaboration de la proposition commence.

Cela se produit soit parce que le groupe a déjà bien convergé, que la réflexion est mure, c'est à dire qu'une proposition assez claire commence à émerger.

Mais il peut arriver que l'on enclenche cette étape justement quand le groupe n'arrive pas à converger ou à se positionner, que les tours de parole se succèdent sans qu'il y ait de choses claires qui émergent au centre. Par exemple parce que les polarités seraient trop fortes ou bien que les différentes options seraient équivalentes. Passer à l'étape de proposition peut être alors une façon d'enclencher cette phase de convergence, en s'appuyant sur les objections pour traiter les polarités, ou en regardant à la loupe une option parmi tous ces possibles.

Dans notre pratique, ce choix de passer à la 2ème étape est celui du facilitateur, à l'écoute de son intuition et en conscience du temps restant pour décider.

Comment s'élabore la proposition ? Là encore plusieurs options :

Option 1/ Elle se fait en direct, dans l'instant. C'est le cas pour des décisions simples, ne demandant pas un travail de formalisation avancé. Le secrétaire note mot à mot ce que la personne propose à la décision du groupe. Dans ce cas, il est nécessaire qu'il n'y ait qu'une personne qui propose.

Option 2 / Durant un espace-temps délimité. Cette option est à privilégier pour des décisions plus complexes, nécessitant un travail approfondi de formalisation. Dans ce cas de figure, il peut y avoir plusieurs personnes, 2 ou 3, qui vont se mettre d'accord sur la proposition à apporter. Le facilitateur s'accorde alors avec eux sur le temps nécessaire à cette élaboration, soit durant la même séance, le reste du groupe est alors en pause par exemple, soit pour une prochaine rencontre.

Une chose importante à comprendre à cet endroit, et qui souvent surprend voir fait réagir : à cette étape nous ne prenons qu'une proposition et une seule, cette proposition n'a pas à être parfaite, car elle sera retravaillée au travers du processus de décision. Nous ne cherchons pas la meilleure proposition, mais une proposition comme point de départ de la suite. Donc keep cool !!! Si cette proposition ne convient pas, elle sera soit retravaillée ensemble, soit annulée et on fera alors un appel à une nouvelle proposition.

Comment décider de qui fait la proposition ? Au niveau processus de désignation, tout est possible : par exemple en prenant le ou les premiers qui lèvent la main, ou en tirant au sort parmi ceux qui se portent volontaires... Pour des sujets sensibles, ce choix peut être fait par élection sans candidat ou autre mode d'élection.

A titre individuel, le premier critère à écouter pour savoir si je suis en mesure de faire une proposition, c'est mon niveau d'agitation intérieure et ma capacité de recul : si je suis agité, par exemple car j'ai peur que ce soit une autre proposition que la mienne qui l'emporte c'est que je ne suis pas en mesure de faire une proposition à l'écoute du centre. Il est sage alors de laisser la place à quelqu'un d'autre qui sera peut-être dans une posture plus neutre.

La capacité du groupe à lâcher quant au choix de qui amène la proposition sera un indicateur précieux du niveau de confiance au sein du groupe et dans le processus de gestion par consentement.

A quoi reconnaît-on une bonne proposition ?

Premièrement. Elle est à l'écoute du centre, c'est à dire qu'elle est directement nourrie des échanges de la phase précédente. Il peut y avoir des éléments nouveaux dans la mesure où ils viennent bien en réponse aux questions ou dilemmes révélés précédemment.

Deuxièmement : Elle propose un vrai choix. C'est à dire que si le groupe était divisé entre plusieurs options, ou si certaines questions restaient non résolues, la proposition amène un choix clair, sur lequel chacun va pouvoir se positionner.

Troisièmement : Elle est simple et concrète. C'est-à-dire qu'elle va à l'essentiel : là où nous avons besoin de décider et pas plus. Elle ne cherche pas à couvrir tous les cas de figure, ou à décrire la vision du monde du porteur de la proposition. Car plus les mots sont chargés d'affectif, de valeurs... plus ils risquent d'être interprétés de façons très différentes, de heurter les autres dans leur vision du monde et donc de rendre difficile le consentement.

Un conseil lorsque vous faites une proposition : si vous ne savez pas comment intégrer certains éléments de l'écoute du centre de manière simple, car vous n'avez pas bien saisi le besoin ou la solution imaginée par la ou les personnes, il vaut mieux laisser du vide et faire confiance aux personnes concernées par ce point pour bonifier votre proposition à cet endroit.

Lors de la présentation de la proposition, le/la/les proposeurs peuvent apporter des compléments à l'oral, pour expliquer certains termes, pourquoi certains choix...ces éléments ne font pas partie de la proposition, ils l'accompagnent, ce qui permet d'alléger la proposition et de bien distinguer ce qui est décidé du reste.

Voilà, je vous invite à essayer, faire une proposition est en soit une belle pratique qui fait travailler la posture d'écoute et d'affirmation.