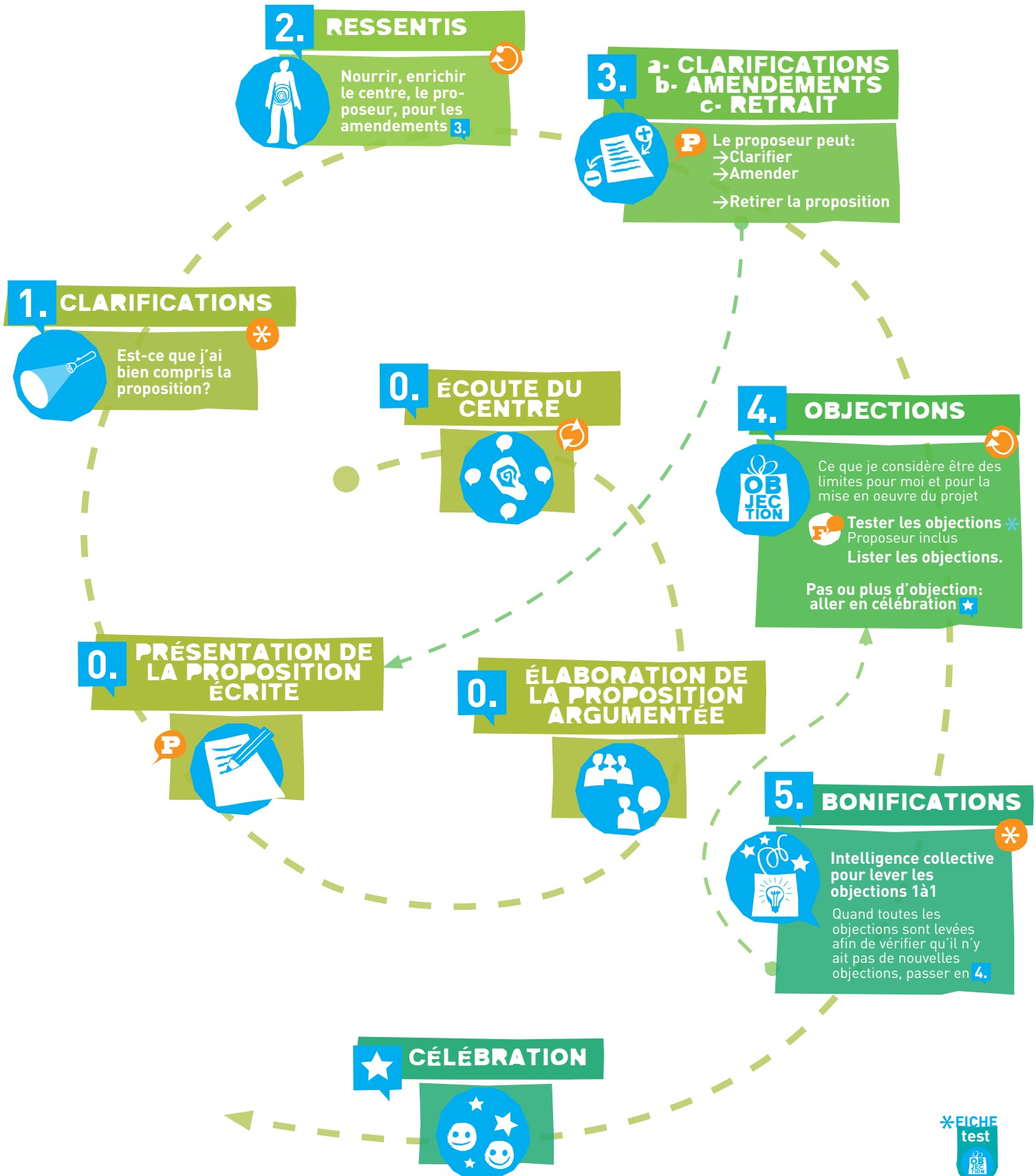


P PROPOSEUR

* Parole au centre

↻ Un tour de parole

↻ X tours de parole





0. ÉCOUTE DU CENTRE



Méthodes:

- 6 chapeaux, consultations, discussions, forum ouverts, méthode Disney,...

Je nourris le centre en affirmant:

- mes préférences, limites, idées concrètes.



0. ÉLABORATION DE LA PROPOSITION ARGUMENTÉE

- Par un groupe d'amélioration.
- Par un appel à proposition.



0. PRÉSENTATION DE LA PROPOSITION ÉCRITE



- Simple, précise, argumentée.

- Détermine:

SUJET-PROBLÉMATIQUE-PROPOSITION-ARGUMENTS



1. CLARIFICATIONS



- Appel au centre.

- Le proposeur répond.



2. RESSENTIS



- Je nourris le proposeur.

- Avis, réactions sur la proposition:

atouts, freins, idées, intuitions, peurs,...



3. a- CLARIFICATIONS b- AMENDEMENTS c- RETRAIT



a- Réexpliquer, argumenter.

b- Modifier: ajouter, enlever.

c- Retirer: si la proposition est «à côté».

Si je ne sais pas: «non spécifié»



4. OBJECTIONS



Tester l'objection:

- Concrète, précise, argumentée.

- Pas une préférence.

- Pas une autre proposition.



5. BONIFICATIONS



Traiter les objections 1 à 1:

- Discussion ouverte.

- Intelligence collective, créativité.

- Si celui-celle qui a l'objection a une bonification: la prendre, OK!



★ CÉLÉBRATION

- Quand pas d'objection

- Quand plus d'objection suite aux bonifications.

- Bravo !





0. ÉCOUTE DU CENTRE

Méthodes:

-6chapeaux, consultations, discussions, forum ouverts, méthode Disney,...

Je nourris le centre en affirmant:

-mes préférences, limites, idées concrètes.

Chacun-e est invité-e à formuler les éléments importants relatifs au point traité. Cette phase peut s'effectuer sous forme de x tours de cercles. Cela peut-être un temps à part entière.



0. ÉLABORATION DE LA PROPOSITION ARGUMENTÉE

- Par un groupe d'amélioration.
- Par un appel à proposition.

Il est conseillé de faire une proposition simple au départ, qui sera transformée par intelligence collective au travers du processus de la GPC.

À l'écoute du centre, le facilitateur peut demander à une personne, de formuler une proposition ou quelques personnes peuvent constituer un groupe d'amélioration qui va plancher sur l'élaboration écrite et argumentée de la proposition.



0. PRÉSENTATION DE LA PROPOSITION ÉCRITE

- Simple, précise, argumentée.
- Détermine:
SUJET-PROBLÉMATIQUE-PROPOSITION-ARGUMENTS

Une personne est "porteuse" de la proposition.
Une seule proposition est traitée à la fois.

Une bonne proposition

- Prend en compte des éléments avancés lors de l'écoute du centre
- Est claire et simple à comprendre par tout le groupe
- Est acceptée par tous comme une base de travail à approfondir
- N'appartient plus à celui qui l'a faite une fois qu'elle est présentée et clarifiée



1. CLARIFICATIONS



- Appel au centre.
- Le proposeur répond.

Est-ce clair? Est-ce que je comprends?

Chacun-e pose des questions en vue de comprendre la proposition dans son ensemble. C'est le porteur qui répond et clarifie les éléments de la proposition. L'objectif est d'ôter tout doute ou possible interprétation erronée de la proposition. Le porteur ne répond pas aux "pourquoi ... ?" Il ne s'agit pas d'exprimer ce que l'on ressent vis à vis de la proposition (phase 2.)



2. RESENTIS



- Je nourris le proposeur.
- Avis, réactions sur la proposition: atouts, freins, idées, intuitions, peurs,...

En quoi la proposition vient satisfaire mes besoins, ou ceux du projet par rapport à l'organisation?

Chacun-e s'exprime sur ce que la proposition lui évoque. C'est là qu'un maximum d'informations peuvent être exposées afin de nourrir le proposeur pour lui permettre d'amender la proposition en phase 3.

Le proposeur tente d'avoir une écoute large, de saisir la température globale qui se dégage au centre.



3. a- CLARIFICATIONS b- AMENDEMENTS c- RETRAIT



- a- Réexpliquer, argumenter.
- b- Modifier: ajouter, enlever.
- c- Retirer: si la proposition est «à côté».
- Si je ne sais pas: «non spécifié»

Le proposeur est invité, sur la base de ce qu'il a entendu, à, éventuellement:

- Re-clarifier la proposition,
- Amender la proposition: proposer des modifications (ajouts, retraits)
- Retirer la proposition: s'il s'avère qu'elle n'est pas pertinente.

En cas de retrait, le processus reprend à la phase 0, avec une nouvelle proposition.



4. OBJECTIONS



Tester l'objection:

- Concrète, précise, argumentée.
- Pas une préférence.
- Pas une autre proposition.

Ce ne sont pas des préférences, des avis, d'autres propositions.

C'est ce que je considère être des limites pour moi et pour la mise en oeuvre du projet.

Le facilitateur fait un tour pour savoir si les membres du groupe ont des objections. Dans un premier temps, ils sont juste invités à dire si "oui", ou "non" ils ont une objection.

S'il n'y a que des "non", la proposition est adoptée. Aller directement en célébration.

S'il y a des objections elles sont écoutées et traitées une à une.

La formulation d'une objection n'est pas la formulation de la solution à celle-ci. Le facilitateur se centre sur l'obtention de la formulation de l'objection. Il note les objections au tableau et le prénom de qui les porte.

Émettre une objection, c'est s'en défaire comme quelque chose de personnel pour en faire la richesse du groupe.

Une objection est un véritable cadeau pour le groupe : elle va lui permettre d'aller plus loin en explorant des parties de la proposition encore inexplorées.

LE FACILITATEUR TESTE LES OBJECTIONS

D'abord, identifier si une objection annule la proposition. Si c'est le cas, retour en 0.

Le facilitateur n'a pas le pouvoir de dire si l'objection est raisonnable ou non. Il peut seulement poser des questions afin d'aider celui qui porte l'objection à le déterminer.

Une objection est raisonnable si:

- Elle invite à une bonification de la proposition par l'intelligence collective du groupe
- Elle élimine la proposition, en la rendant impossible à réaliser (on gagne du temps en passant à une autre proposition)
- Elle est argumentée de manière claire
- Elle n'est pas une manière détournée, consciemment ou non, d'exprimer une préférence ou une autre proposition

Se poser les questions :

- "Quels sont les arguments?"
- "Est-ce une préférence?"
- "Qu'est ce qui va m'empêcher d'être efficace et actif dans la mise en place de la proposition?"
- "Si on adopte la proposition, est-ce que ça va faire du tort au groupe, au projet?"
- "Puis-je vivre avec cette proposition?"



5. BONIFICATIONS



Traiter les objections 1à1:

- Discussion ouverte.
- Intelligence collective, créativité.
- Si celui-celle qui a l'objection a une bonification: la prendre, OK!

Le facilitateur traite les objections une par une. Les objections posées au centre deviennent celles du groupe. La discussion est libre, chacun peut apporter des solutions dans le but de lever l'objection traitée.

Le facilitateur s'assure régulièrement de voir si l'objection se lève auprès de la personne qui l'a émise. Si une solution lève l'objection d'une personne celle-ci en informe le groupe.

Après un tour de levée d'objections, s'assurer que de nouvelles ne sont pas apparues.

Lorsqu'il n'y a plus d'objection, il y a consentement mutuel. La proposition est adoptée.



CÉLÉBRATION

- Quand pas d'objection
- Quand plus d'objection suite aux bonifications.
- Bravo !

Pour marquer le fait que la décision a été prise en consentement mutuel.

Se féliciter pour cette étape franchie en groupe. Au groupe de définir la manière dont il va célébrer cela (applaudissement, repas, fête...).

