Les étapes d'une prise de décision par consentement

Une proposition argumentée :

1. présente la problématique (les besoins et intentions qu'elle vise à satisfaire)
2. est concrète, circonstanciée, réalisable, formulée positivement et négociable.

PROPOSITION Version.1

On peut proposer un moment de **centrage** pour inviter chacun à se consulter sur ses satisfactions ☺ et insatisfactions ☹ par rapport à la proposition.

Exclusivement des questions de compréhension.

1. CLARIFICATION

Questions-réponses

2. EXPRESSION des ressentis

Tour de parole
sans réactions ni commentaires

Suis-je à l'aise avec cette proposition ? Exprimer :

1. ☺ Ce que j'apprécie (Besoins satisfaits ?)
2. ☹ Ce que j'apprécie moins ou pas (Besoins non satisfaits ?)

- Suggestions éventuelles

PROPOSITION Version.2

- Le proposeur peut amender (ou pas) sa proposition suite au tour d'expression.
- La proposition est alors reformulée.

3. OBJECTIONS

Tour de parole
Puis discussion libre

Centrage

- Une objection est une impossibilité de « vivre avec » la proposition : contredit la raison d'être ou les valeurs du mouvement, impraticabilité, nuit à l'organisation ou la fait régresser.
- Ecouter toutes les objections et les noter au tableau; elles deviennent la propriété du groupe.
- Pour chaque objection, chercher en semble comment bonifier la proposition jusqu'à la levée de l'objection.
- REDACTION de la proposition finale adoptée.

Version.3 DECISION

Le secrétaire note la décision dans le Relevé de décision RD

Creative commons by SA – Colibris – I.Desplats, adaptation de la sociocratie bonifiée par la CNV - 2013