atelier

11h30

Comment fait-on pour **décider ensemble ?**



Culture chrétienne

7-8 ans



Culture chrétienne

Les Aventures de Zou

8-11 ans



Culture chrétienne

Anne et Léo Explorateurs

12-14 ans



Culture chrétienne

Mes questions, parlons-en !

16-18 ans



Culture chrétienne

Quelle existence ! - Module "ÉCOLOGIE"

Catéchèse

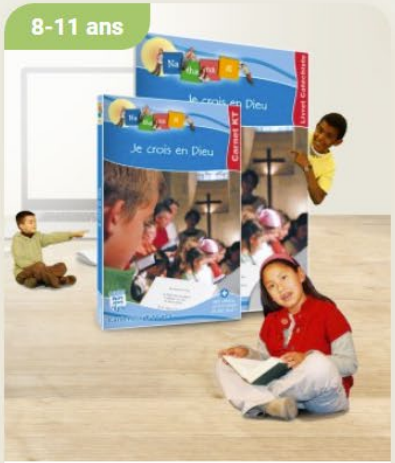
7-8 ans



Catéchèse

Dieu fait pour nous des merveilles !

8-11 ans



Catéchèse

Nathanaël - Je crois en Dieu

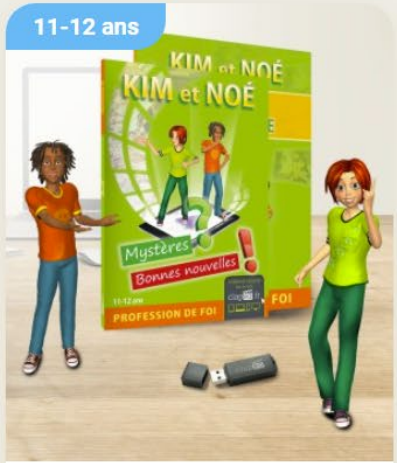
11-12 ans



Catéchèse

Kim et Noé Catéchèse

11-12 ans



Catéchèse

Kim et Noé Profession de foi

Agendas



Agendas
Ecolien



Agendas
Copilote

7-8 ans



Culture chrétienne

Ding Dong

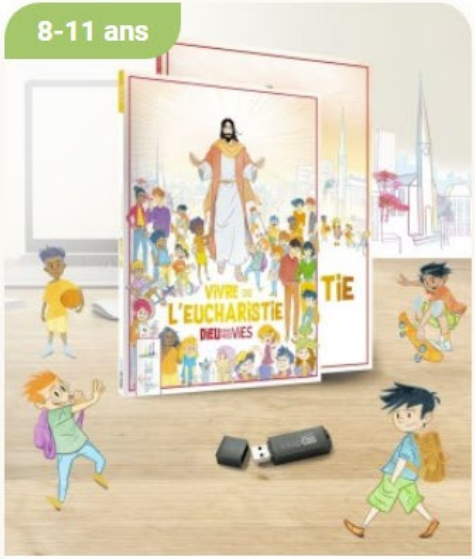
8-11 ans



Catéchèse

Dieu dans nos vies

8-11 ans



Catéchèse

Dieu dans nos vies - Vivre de l'eucharistie

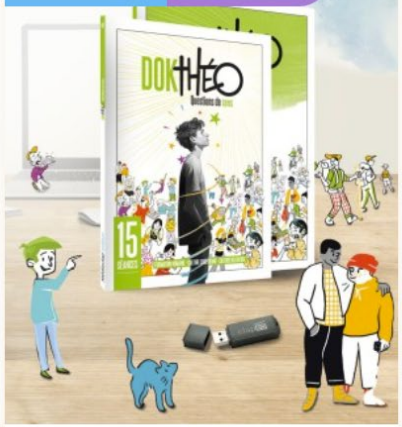
11-12 ans 12-14 ans



Catéchèse

Pour vous, qui suis-je ?

11-12 ans 12-14 ans



Culture chrétienne

Dokthéo 15 séances

11-12 ans 12-14 ans



Culture chrétienne

Dokthéo 30 séances

11-12 ans



Nouveautés

Le Bibliste 6e




2024-2025
2024-2025
2024-2025

atelier

11h30

Comment fait-on pour **décider ensemble ?**



les risques autour de la prise de décision...

les risques autour de la prise de décision...

La décision autoritaire



Rapide mais désengageant

les risques autour de la prise de décision...

La décision autoritaire



Rapide mais désengageant

La décision consensuelle



Très long et risque de consensus mou

les risques autour de la prise de décision...

La décision autoritaire



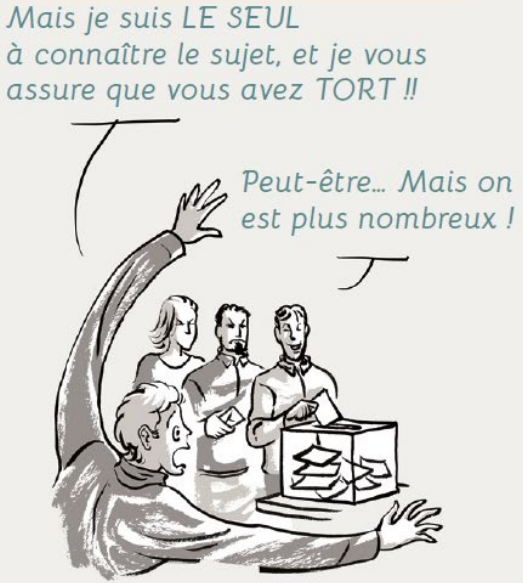
Rapide mais désengageant

La décision consensuelle



Très long et risque de consensus mou

La décision majoritaire (vote)



Peu de place au débat et désengageant si 51%-49%

Décision

en gouvernance partagée



décision
par autorité
hiérarchique



décision
par **consensus**

OBJECTIFS :

- garder de l'engagement
- éviter la mollesse et la concentration
- apporter une dynamique et de l'agilité

Il est impossible que tout le monde soit d’accord pour décider.

Il est impossible que tout le monde décide de tout.

complémentaires

- La sollicitation d’avis
- La décision à zéro objection

La sollicitation d’avis

tout le monde peut
prendre des décisions

et on se fait tous confiance
car il y a un cadre !



à retenir

Avant de décider, je (ou l'équipe) sollicite l'avis :

- *des personnes qui ont de l'expertise concernant le sujet,*
- *des personnes qui vont être affectées de façon importante par la décision,*

Plus la décision est importante, plus il faut consulter de personnes.

1. Clarifier la demande
2. Identifier les personnes à solliciter
3. Organiser la sollicitation
4. Prendre la décision
5. Informer et mettre en œuvre
6. Relire et apprendre

1 Clarifier la demande

Je (personne ou équipe) prépare ma demande pour qu'elle soit claire.

exemple :
changer l'heure de réunion

Nora : « Je souhaite changer l'heure de réunion d'équipe du samedi matin. Mettre à 10h au lieu de 9h (depuis 5 ans).

Objectif : améliorer la présence de chacun·e.»

2 Identifier les personnes à solliciter

J'identifie les personnes impactées par la décision et/ou experte du sujet.

exemple :
changer l'heure de réunion

- Les membres de l'équipe

- Une personne d'une autre équipe souvent invitée à la réunion.

- Un agent qui vient et qui a une autre réunion tous les samedis en fin de matinée.

3 Organiser la sollicitation

Je pose clairement avec chaque personne un temps de sollicitation d'avis bien balisé.
(ou autre process : bocal, débat mouvant...)

exemple :
changer l'heure de réunion

Avis 1 – Plutôt POUR
« 10h serait plus confortable pour moi, surtout après la semaine chargée.»
Avis 2 – Plutôt CONTRE
« À 9h, on règle ça vite et on peut avancer ensuite. À 10h, j'ai peur que ça coupe la matinée. »
Avis 3 – MITIGÉ
« Peu importe l'horaire pour moi, mais ce serait bien que la réunion reste courte. »
Avis 4 – (VIGILANCE)
« À 10h, je risque parfois d'être déjà appelé. Il faudra que ce soit ok si je pars en cours de route. »

4 Prendre la décision

Après réflexion de tout ce que j'ai entendu (accord, désaccord, piste d'amélioration...),

je décide.

exemple :
changer l'heure de réunion

Nora : « Je décide de décaler la réunion à 10h pour un test d'un mois.
Pour tenir compte des avis : la réunion sera limitée à 45 minutes et la personne de l'autre équipe pourra rejoindre si disponible.

Je prends cette décision même si tout le monde n'est pas convaincu, car les bénéfices attendus me semblent supérieurs aux inconvénients identifiés. »

5 Informer et mettre en œuvre

J'informe de ma décision les personnes sollicitées et plus largement si besoin

et je mets en œuvre ma décision.

exemple :
changer l'heure de réunion

Nora informe l'équipe du nouvel horaire, de la durée du test et des critères d'évaluation (présence, énergie, efficacité)

6 Relire et apprendre

Plus tard, je prends un temps de relecture pour analyser ce que ma décision a permis.

exemple :
changer l'heure de réunion

Un mois plus tard :
- meilleure ponctualité
- énergie plus stable
- réunion parfois trop longue → ajustement à 40 minutes

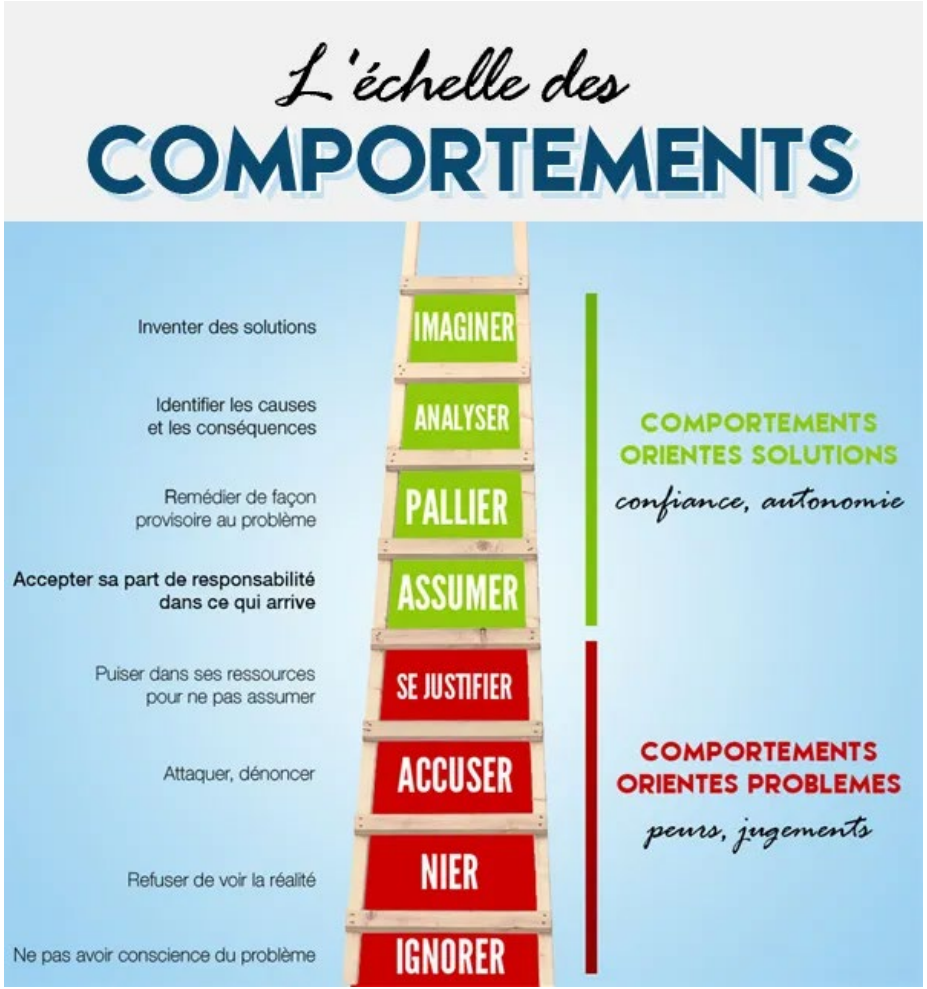
Après sollicitation, personne ne souhaite revenir en arrière.

les moyens pour solliciter

- Réunions de collectifs
- Sondage numérique
- ateliers d’avis (exemple débat mouvant)
- entretiens individuels (tirage au sort)
- ...

les postures à tenir

- quand on sollicite
- quand on est sollicité



L'ÉQUIPE en gouvernance partagée

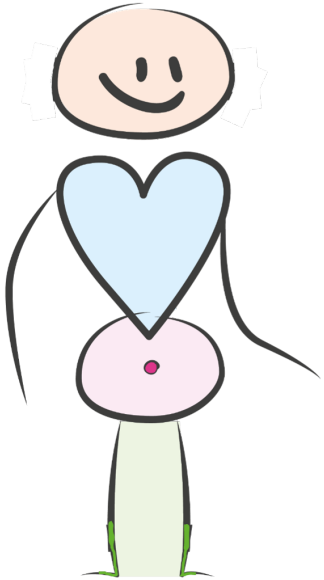
Toujours dire à quelqu'un s'il a un comportement « orienté problème », car dans ce cas, aucune avancée n'est possible, c'est inutile de continuer.

Il s'agit alors d'attendre que la personne se positionne avec un comportement « orienté solution ».

Dire les choses, communiquer sans violence. Mais dire les choses.

Pour dire les choses à quelqu'un

par rapport à une situation, une parole, un comportement.



1 JE DÉCRIS LE FAIT OBSERVÉ

Je dis ce que j'ai vu, ce que j'ai entendu. Je décris le fait, la situation, sans juger, sans évaluer.

2 JE DIS CE QUE JE RESSENS

Je dis l'émotion que j'ai ressentie face à la situation : colère ? tristesse ? peur ? déception ? rejet ? rancœur ? révolte ? jalousie ? frustration ? contrariété ? ...

3 J'EXPRIME MON BESOIN

J'ai des besoins qui me permettent d'être moi-même et d'être bien. J'exprime donc mon besoin par rapport à la situation : sécurité ? réalisation de soi ? reconnaissance ? amour ? appartenance ? ...

4 JE FAIS UNE DEMANDE

Sans exiger, je propose une solution, une action qui viendra satisfaire mon besoin. La demande doit être précise, concrète, positive, réaliste, reliée à un besoin, sans exigence (l'autre peut dire non).

Solliciter un avis = écouter

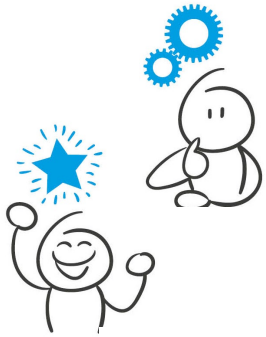


- *Je suis prêt (joyeux) à entendre des avis contraires et j'accepte qu'on ne soit pas d'accord avec ma proposition. Je ne suis pas là pour convaincre mais pour clarifier et écouter les besoins de chacun.*
- *Les avis me permettent de recueillir de la matière pour décider ultérieurement. Je note tous les avis pour me décider à la fin.*
- *Après mûre réflexion, j'opte pour ce qui me parait le mieux, même si cela revient à aller contre l'avis d'un ami.*

Le but n'est pas de prendre une décision qui répond aux souhaits de chacun, ni de rester aveuglément sur ma première décision .

Donner un avis = être en vérité







- *Je suis conscient que mon avis ne sera pas forcément celui choisi, je fais confiance au décideur.*
- *Je ne veux pas convaincre absolument mais je donne en vérité mon avis.*
- *Je demande plus de temps si j'ai besoin de réfléchir pour donner un conseil pertinent.*
- *Je ne suis pas obligé de donner un avis : faites gagner du temps à tout le monde en vous abstenant de commenter si la proposition vous est égale.*

Des postures à risque...

- se concentrer sur son expertise sans demander à ceux qui vont être impactés
- Ne pas être expert (ou penser qu'on l'est) et de ne pas demander d'expertise
- Ne pas tenter de sollicitation d’avis de peur de se confronter à des avis contre. (posture à travailler)

La sollicitation d’avis

la Décision
À Zéro Objection

DAZO ☺

la Décision
À Zéro Objection

Ce n’est pas la recherche d’un consensus où l’on demande si tout le monde est d’accord.

Cet outil permet de prendre une décision efficacement ensemble, sans vote, sans rapport de force, et en respectant chacun.

la Décision
À Zéro Objection

- Elle permet de formuler une proposition pour laquelle personne n'a d'objection, c'est-à-dire pour laquelle personne n'identifie de risque pour l'équipe et pour l'intérêt général.

- Les objections (argumentées en terme de risques) sont des chances pour améliorer la proposition.

la Décision
À Zéro Objection

- Au moment où l'équipe n'a plus d'objection, la décision n'est plus la décision d'une seule personne mais la décision de l'équipe. La décision est alors mise en œuvre sans arrière-pensée du groupe.
  Et s'il s'avère que la décision était une erreur, tout le monde est engagé pour assumer l'erreur et reprendre une nouvelle décision.

1. Besoin de clarification
2. Expression des ressentis
3. Ajustement de la proposition
4. Tour d’objections
5. Traitement des objections
6. Célébration

Point de départ

Une personne ou un groupe est porteur d'une proposition à mettre en oeuvre, pour laquelle il souhaite que le groupe décide.

Les rôles :

Le porteur(se) : fait une proposition pour laquelle il demande de décider à zero objection pour la mettre en œuvre.

L'animateur(trice) : guide le processus, recadre, note.

Besoin de réflexion ?

exemple : **le mur rose**

Le porteur :

La cafétéria est jugée triste et peu accueillante par plusieurs personnes. Je propose de repeindre un seul mur de la cafétéria en rose clair.

ça apportera plus de chaleur et de convivialité avec un coût limité (un mur seulement).

1. Besoin de clarification

L’animateur enclenche un tour de parole ou chacun(e) peut poser une question pour clarifier et mieux comprendre la proposition. Le porteur répond à chaque demande seulement pour expliquer, pas pour convaincre.

ici :

- Pas d’avis
- pas de j’aime/j’aime pas
- si la proposition nécessite d’entrer dans une connaissance de beaucoup d’éléments, il est conseillé de laisser du temps de découverte, de compréhension et d’analyse (1j, 1s...)

exemple : **le mur rose**

Le groupe :

- Quel rose exactement ?
- Quel mur ?
- Qui repeint ?
- À quel moment ?
- Combien ça coûte ?

Le porteur :

- Un rose clair, pas fluo
- Le mur du fond, derrière les tables
- Une entreprise extérieure
- Un samedi pour ne pas gêner
- Budget estimé : 300 €

2 Expression des ressentis

L'animateur enclenche un tour de parole ou chacun(e) peut exprimer ce que la proposition lui fait : ressentis, points positifs, inquiétudes, idées... Le porteur se nourrit de ces expressions.

ici :

- On ne débat pas, on écoute, on ne répond pas au ressenti
- On parle en JE. On ne dit pas « comme Michel...
- pas encore d'objections, on reste sur ce que ça me fait.
- On ne raconte pas sa vie, ça doit être court !!!

exemple : **le mur rose**

Le groupe :

- J'aime l'idée, ça mettrait de la vie.
- Le rose, ça me fait peur, j'ai peur que ça fatigue
- Un mur seulement, ça me rassure.
- Je me demande si tout le monde va s'y retrouver
- J'ai peur que ça fasse trop "enfantin"

3 Ajustement de la proposition

L’animateur demande au porteur s’il veut modifier, reformuler, ajuster des éléments de sa proposition, par rapport à ce qu’il a entendu.

ici :

- On ne débat pas, seul le porteur intervient.
- le porteur peut décider d’annuler et d’arrêter sa proposition ou de la reporter

exemple : **le mur rose**

Le porteur :

- Je propose une nouvelle version de ma proposition :
Repeindre un mur de la cafétéria en rose très clair / poudré, validé à partir d’un échantillon affiché pendant une semaine avant peinture finale.

4 Tour d’objections

L’animateur lance un tour de parole : « Est-ce que quelqu’un a une objection ? », une objection devant être argumentée en terme de risque.
Chacun répond « Pas d’objection » ou « J’ai une objection ».
L’animateur note les objections.

ici :

- pas d’objection sans argument en terme de risque,
- pas de préférence personnelle, pas une autre idée
- on ne débat pas pendant le tour d’objection
- voir l’objection comme une chance qui permet d’améliorer la proposition

exemple : **le mur rose**

Sam (groupe):

- J’ai une objection : si la couleur fatigue très vite visuellement, on ne pourra pas revenir en arrière facilement, et la cafétéria est un lieu où on passe beaucoup de temps.

5 Traitement des objections

Le porteur fait des ajustements concrets.
(il peut s'aider du groupe avec un temps de recherche de solutions)
L'animateur vérifie alors auprès des objecteurs : « Est-ce que ton objection est levée ? » Si oui, on passe à la suivante.

ici :

- s'il y a eu des objections, et après qu'elles soient levées, l'animateur relance un tour pour vérifier qu'il n'y a pas de nouvelles objections liées à l'ajustement de la proposition.

exemple : **le mur rose**

Le porteur :
Repeindre un mur de la cafétéria en rose très clair, avec :
- une peinture facilement recouvrable
- une période d'essai de 3 mois
- un point de décision prévu après 3 mois pour garder ou changer

Sam:
« Avec cette période d'essai, mon objection est levée. »

6 Célébration

L’animateur annonce : « Il n’y a plus d’objection, la décision est prise à zero objection »

exemple : **le mur rose**

Le porteur :
Je propose qu’on aille prendre un café pour fêter ça !

Conclusion

Ce que montre cet exemple :
- Personne n’a voté
- Personne n’a imposé ses goûts
- L’objection a amélioré la décision
- Tout le monde peut vivre avec la décision

- La personne est responsabilisée avec une belle énergie.

exemple : **le mur rose**

Phrase clé à retenir (pour tous)
« Je n’ai pas besoin d’aimer le rose pour valider. »
« J’ai juste besoin de voir qu’il n’y a pas de risque. »

Exemple

ça peut être un groupe dans un collectif représenté par JULIEN.
Les personnes ont élaboré ce projet (en ayant fait de la sollicitation d'avis) et ont besoin de décider de sa mise en œuvre.

Avec la décision à zéro objection, le trinôme va recueillir :
- les manques de clarté de leur projet
- les ressentis que produisent le projet
- les objections qui signalent (avec chance) les risques

Tout cela contribue à affiner, à améliorer et surtout à impliquer.

Exemple

Julien est porteur d’un projet au collège : il propose d'ouvrir un espace calme pendant la pause méridienne, à titre expérimental.

ce qu’on a vu



Exemple

- L’objection améliore la proposition.
- Le proposeur ne défend pas son idée, il la fait évoluer.
- La décision finale est plus robuste que la proposition initiale.
- L'expression d'une préférence a été cadrée et rejetée par l'animateur.

la Décision à Zéro Objection

- n’est pas un consensus mou.
- oblige à bien préparer la proposition
- oblige à penser les risques.
- améliore la proposition.
- transforme la posture.
- peut aboutir à un “pas maintenant”.

la Décision
À Zéro Objection

DAZO ☺