

L'objection

DANS LA PRATIQUE DE LA GESTION PAR CONSENTEMENT



Contribution: Laurent Vanditzhuyzen, Lydia Pizzoglio, François Piranda
Graphisme: François Piranda

LES ENJEUX DE LA GESTION PAR CONSENTEMENT [GPC]

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

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 membres du cercle sont invités à explorer leurs limites en lien avec celles de l'organisation, de sa mission, du projet effectué par celle-ci.

La gestion par consentement vise à lever les objections une à une des membres du cercle jusqu'à obtenir le consentement de chacun·e par «0 objection».

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.

- Toutes les objections sont des objections.
- Toutes les objections sont légitimes ...
- Mais toutes les objections ne sont pas considérées comme « raisonnables* ».

*[Terme raisonnable : ce sont des arguments sur lesquels nous pouvons raisonner.]

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



En Gestion par Consentement seules les objections considérées comme raisonnables sont traitées.

Le travail du rôle facilitation est d'aider la personne qui tient une objection à déterminer si celle-ci est raisonnable ou pas. Pour cela il va «tester» l'objection mais seule la personne qui pose l'objection est en mesure de déterminer si elle est raisonnable ou non.

«Seule la personne qui pose l'objection est en mesure de déterminer si elle est raisonnable ou non»

Une objection est dite raisonnable :

- Si elle est argumentée: elle est accompagnée d'arguments convaincants pour lui donner du poids.
- Si elle dit en quoi concrètement la proposition pourrait nuire à la mission du cercle à remplir sa mission.
- Si elle ne respecte pas la ou les limites de celui ou celle qui objecte.

Conséquence :

- Soit elle élimine la proposition: elle rend purement et simplement la proposition impossible.
- Soit elle bonifie la proposition: elle sollicite la créativité du groupe pour améliorer la proposition de départ.

À permettre de lever les risques non identifiés par tous·tes, de bonifier la proposition initiale, une objection dite raisonnable est considérée comme un cadeau pour le Nous.

Une objection n'est pas raisonnable :

- Si elle est de l'ordre de la préférence: une façon d'exprimer une préférence de choix ou d'option.
- Si elle est contre la personne qui fait la proposition.
- Si c'est un avis personnel.
- Si c'est une autre proposition.

L'ETAT D'ESPRIT

Quand nous prenons une décision nous considérons autant que possible la situation dans l'ici et maintenant. Nous vivons la prise de décision comme une étape d'un processus parfois plus grand. L'idée est de faire un prochain petit pas, de décider pour avancer d'un cran.

La question à se poser n'est donc pas: «Est-ce-la meilleure décision?» mais «Est-ce que cette décision est praticable?». C'est-à-dire, «Voyons nous un risque à l'essayer, quitte à ce que nous revenions dessus ultérieurement?» Les anglo-saxons disent «Good enough for now, safe enough to try?».

«Y-a-t-il un risque à essayer, quitte à revenir dessus ultérieurement?»

POSTURE FACILITATION

- Ne pas porter la responsabilité du contenu.
- S'appuyer sur le groupe.
- Pratiquer l'écoute active.
- Être à l'écoute des besoins.
- Être capable de changer de registre : Questions type? Questions creusées? Temps de silence?
- Reformuler ou faire reformuler par une personne du groupe.
- Valoriser ce qui est apporté.
- Rester en prise avec le contenu pour pouvoir être connecté au Méta.
- Adopter une posture Méta pour soi-même et vis à vis du groupe.
- Si je passe en posture d'animation, je le verbalise au groupe.

BANQUE DE QUESTIONS « TEST DES OBJECTIONS »

- Où est le problème?
[Peut être formulée de manière itérative, comme pour les 5 **pourquoi**, pour aller vers le cœur du problème où peut se loger l'objection].
- Est-ce un problème pour toi ou pour le groupe?
- En quoi ça nous empêcherait de faire ce qu'il y a à faire?
- Est-ce que quelqu'un-e a la même objection?
À poser au groupe, pour information.
- Est-ce que tu as des exemples concrets qui illustreraient en quoi c'est un problème?
- Si cette proposition n'existait pas, est-ce que tu aurais toujours cette objection?
[Exemple : «surcharge de travail»]
Il s'agit de clarifier si l'objection est liée à cette proposition où si elle existe en dehors de la proposition.
- Concrètement, ça donne quoi si je dois l'écrire?
- Oublie ce que tu avais pensé, ton idée et regarde ce qui est là : Quel est le problème?



LE 0 OBJECTION DANS LA NATURE

L'équilibre des écosystèmes dans la nature repose sur le principe du consentement.

Le vivant globalement tient compte des limites, des conditions et des objections imposées par son environnement, il fait avec. La bonne décision prend en compte les tolérances à l'environnement et les parties qui le composent.

Le 0 objection dans un système où les parties sont interdépendantes est écologique au sens où il est une base de prise en considération, voire de coopération, d'entraide entre les créatures vivantes.