CPS : Savoir prendre des décisions

Thème : Prise de décisions en groupe

Type d'activités : Exploration

Activité

Hit-Parade

Niveau : 8 - 12 ans

Participants : Indifférent

Durée : 40 mn

Objectifs

- Découvrir les différences de perception de chacun
- Etre à l'écoute des arguments de l'autre
- Argumenter un choix
- Observer son propre fonctionnement lors d'une prise de décision dans un groupe.

Hit-parade

Matériel
Photos, document mémoire sur les modes de prise de décisions.

Source
Graines de Médiateurs, Médiateurs en herbe, Université de Paix.

Expérimentation / Mise en situation

L'intervenant aura sélectionné des photos « artistiques ».

Consigne 1 : Constituer des groupes de 4 à 5 participants. Le choix des groupes sera anticipé selon les attentes de l'intervenant (voir le document Pédagogie – Repères et postures sur le site cartablecps.org).
Distribuer 3 photos à chaque groupe.
« Dans chaque groupe, vous allez choisir, chacun, une photo parmi celles que vous aurez reçu.»
Chaque participant prend le temps de choisir une photo qu'il apprécie.
« Vous allez expliquer au reste de votre groupe pourquoi vous avez choisi cette photo, plutôt qu'une autre. Ce que vous y avez apprécié, ce à quoi elle vous fait penser. »
Les participants pourront alors s'apercevoir qu'ils n'ont pas la même perception d'une même image et qu'il ne l'apprécie pas pour la même raison.

Consigne 2 : Les participants sont toujours par groupe.
Chaque groupe reçoit la même série de 8 photos.
« Je vous propose maintenant de sélectionner 3 photos parmi les 8 que vous avez reçu. Lorsque vous serez d'accord sur le choix des photos vous les classerez par ordre de préférence. »
Chaque groupe affiche ses 3 photos et s'en explique devant le grand groupe**.**
Pour aider à la présentation, on peut proposer d'utiliser les termes :
« Ce que je vois, ce que je ressens, ce que j'en pense… »

Prise de conscience / Analyse

Inviter les participants à s'exprimer sur l'activité vécue sur la première activité puis sur la deuxième.

- « Est-ce que ça vous a plu ? Déplu ? »
- « Pourquoi avez-vous choisi personnellement telle ou telle photo ? »
- « Est-il facile d'entendre et d'accepter le point de vue de l'autre ? »
- « Est-il facile de se mettre d'accord sur un hit-parade de photos ? »
- « Comment avez-vous procédé pour choisir en groupe ? Comment vous êtes-vous organisé ? »

Processus de prise de décision : écoute, négociation, argumentation….
Distribution de la parole de chacun, débat animé, vote….

- « Comment vous êtes-vous senti dans vos groupes ? »
  - ⇨ Ecouté, ignoré, content, déçu, satisfait, influencé…
- « Comment vous sentez-vous par rapport au résultat final ? Pourquoi ? »

Élargissement/Synthèse/Généralisation

Reprendre les notions d'évitement, collaboration, domination, soumission (Voir annexe)

- « Quelle a–été-votre attitude ? »

Il est important de valoriser les avantages de chaque position.

- « Que peut-on en retenir ? »

En fonction de l'intérêt, de l'importance d'un sujet, on prend des positions différentes. Elles peuvent toutes avoir des avantages et des inconvénients.

Annexes

Hit-Pararde

Quels sont les AVANTAGES et les INCONVENIENTS de chacun de ces modes de prise de décisions ?

Avantages	Inconvénients
La DOMINATION	
La DEMISSION	
La PERSUASION	
L'ACCOMODEMEMENT	
Le COMPROMIS	
La COOPERATION	

Quels sont les AVANTAGES et les INCONVENIENTS de chacun de ces modes de prise de décisions ?

Avantages	Inconvénients
La DOMINATION	
Efficacité privilégiée sur le résultat Rapidité de prise de décision Peut être justifiée dans certaines situations notamment d'urgence	Non-respect, non reconnaissance de l'autre jusqu'à violence
La DEMISSION	
Limite le risque d'un conflit inutile	Non reconnaissance et non satisfaction de ses propres besoins Problématique si attitude de passivité récurrente
La PERSUASION	
Adhésion par conviction Décision éclairée, retenue sur arguments, après possible réflexion partagée Peut permettre un consensus	Privilégie les personnes qui maîtrisent ces compétences d'argumentation
L'ACCOMMODEMEMENT	
Privilégie la relation et peut être justifié si c'est le plus important Economie d'énergie personnelle Evite les désaccords	Risque de non reconnaissance et non satisfaction de ses propres besoins Risque d'attitude de soumission si position récurrente
Le COMPROMIS	
Respect des besoins ou des droits de l'un et de l'autre Reconnaissance de chacun Accord sur principe partagé Prend en compte le résultat et la relation	Peut nécessiter plus de temps Risque d'addition d'intérêts individuels non favorable à l'intérêt collectif Peut produire une décision inadaptée
La COOPERATION	
Décision concertée avec reconnaissance de chacun Implication individuelle et collective Prend en compte le résultat et la relation Favorise une décision durable Pédagogique, développe le sens critique	Peut nécessiter du temps Donc inadéquat dans certaines situations

Les modes de prise de décision collective

Le résultat est important

La relation est importante

La relation et le résultat sont importants

DOMINATION

« C'est moi qui décide »

PERSUASION

« Moi, je suis convaincue que… »

COOPERATION

« Ma préférence serait… et vous que préfèrez -vous ? On peut en discuter. »

COMPROMIS

« Et si on votait ? »

DEMISSION

« Faites comme vous voulez, moi je ne sais pas »

ACCOMMODEMENT

«Faites ce que vous voulez, pourvu qu'on reste ensemble »

DOMINATION
De l'autorité à autoritarisme
= être directif, se positionner en leader (mode positif ou négatif)
= ne pas tenir compte de l'autre (besoins, droits …)
= obtenir ce que l'on veut à tout prix, même avec violence
S'affirmer avec autorité, forcer, contraindre, manipuler, menacer, séduire, exclure, rabaisser

COMPROMIS
Respect des besoins de l'un ET de l'autre. Faire accord sur un principe partagé
Choisir une règle comme le vote, un choix par personne, tirer à pile ou face…

DEMISSION
Pour éviter le conflit, ne pas prendre de risque
Se taire, ne pas participer à la prise de décision, ne pas s'engager

COOPERATION
Respect des besoins et des objectifs de chacun, en même temps
Fait appel à la confiance, la négociation, l'écoute des arguments de chacun

PERSUASION
Recherche de l'adhésion des autres autour de sa position
Argumenter, convaincre, répondre aux objections, rechercher le consensus autour de soi

ACCOMMODEMENT
Accepter le choix de l'autre même s'il ne nous convient pas. Privilégier la relation. Ou bien lâcher prise en jugeant que ce n'est pas essentiel.
S'accorder, céder, être d'accord, apaiser, atténuer, se soumettre

Le cartable des compétences psychosociales

minolta
XG-2

minolta
XG-2

minolta
XG-2

minolta
XG-2

minolta
XG-2

minolta
XG-2

6+2=4
3-1=2
4+8=
10-3=

6+2=4
3-1=2
4+8=
10-3=

6+2=4
3-1=2
4+8=
10-3=

6+2=4
3-1=2
4+8=
10-3=

6+2=4
3-1=2
4+8=
10-3=

6+2=4
3-1=2
4+8=
10-3=

© Fotolia

© Fotolia

© Fotolia

© Fotolia

© Fotolia

© Fotolia