

Pourquoi

Les personnes deviennent motivées quand elles sont autonomes (le pouvoir de décider certaines choses par eux-mêmes).

Plus de délégation crée de l'énergie et rend les choses plus fluides (évitez d'être une entrave).

Les personnes évoluent en prenant des décisions importantes.

Quoi

Donnez aux personnes le pouvoir de prendre leurs propres décisions mais sous la condition qu'ils suivent le processus de conseils.

Vous le faire pour les petites et les grandes décisions.

Comment

Le processus de conseils offre aux collègues l'opportunité de prendre des décisions concernant des sujets assez importants, sous la condition de demander des conseils de la part des parties impliquées. En général, le délégué doit seulement consulter les parties intéressées, mais c'est lui qui prend la décision. Bien sûr, il/elle doit être capable de défendre sa décision avec des faits et des figures

C'est au collègue de déterminer/chercher qui consulter. Cependant, il faut absolument informer au préalable les parties prenantes de vos décisions.

Si besoin, vous pouvez soutenir les personnes en appliquant cette approche, en les coachant et modérant étape par étape (uniquement la première fois!).

Quand

Quand vous voulez renforcer vos employés, en leur donnant plus d'autonomie et un pouvoir de décision dans le cadre restreint du processus de conseils.

Compétences et formation nécessaire

Cherchez plus d'informations sur le livre Réinventer les Organisations par Frederic Laloux.

Pour appliquer le concept en tant que collègue, vous devez être aidé/coaché pour identifier les parties prenantes et des discussions exploratoires avec eux, pour identifier les intérêts et les opinions.

Aussi, il serait utile d'aider les collègues à décider comment ils utiliseront les informations reçues par les parties prenantes, lors de la prise de décision.

Exercice possible d'un atelier

Choisissez un sujet et identifiez les parties prenantes à consulter. Simulez une interview d'une consultation avec une partie prenante.

Sur la base de cette interview, discutez sur comment les informations données peuvent influencer la décision.

Facteurs critiques du succès

Cette approche n'est pas à propos d'arriver à un consensus! Il s'agit de donner une voix aux parties prenantes. Donc, il est important d'avoir un argument solide pour soutenir la décision et que vous puissiez expliquer pourquoi quelques intérêts n'ont pas été pris en compte.

Identification efficace des parties prenantes.

Une approche ouverte pour les parties prenantes, c'est-à-dire, explorer leurs points de vue avant la discussion et le débat + définir des exigences claires : Je ne cherche pas un consensus mais bien sûr, je ne peux pas garantir que je serai capable de prendre tout en considération lors de la prise de décision.