Les formes décisionnelles

1 Les formes décisionnelles d'objectifs de relation

1.1 Décision d'objectifs de coopération

Une personne énonce vouloir entrer en relation selon l'objectif de coopérer avec son partenaire.

Dans l'univers professionnel ou dans l'univers domestique (familial), la décision de coopération consiste à vouloir mettre en commun des compétences pour réaliser une tâche.

- ✓ Exemple professionnel : aider un parent à éduquer son enfant ;
- ✓ Exemple domestique (familial) : mettre le couvert pour le repas.

1.1.1 Décision de moyens

Pour atteindre l'objectif de coopération, la personne doit mettre en œuvre des décisions de moyens suivant :

1.1.1.1 Décision de partage des informations

La personne communique toutes les informations utiles à la réalisation de la tâche.

1.1.1.2 Décision de recherche des compétences du partenaire

La personne dans la réalisation de la tâche, recherche et utilise les compétences de son partenaire.

1.1.1.3 Décision de renforcement des carences

La personne ne s'offusque pas des limites de compétences de son partenaire et met en place des soutiens pour combler les carences de son partenaire.

1.2 Décision de recherche de maximum d'intérêt

Une personne énonce vouloir entrer en relation selon l'objectif de recherche de maximum d'intérêt sans rompre la relation.

Dans les univers concurrentiels lorsque des groupes ou des individus se trouvent en concurrence d'intérêts, la décision de recherche de maximum d'intérêt consiste à se centrer sur la satisfaction d'un unique intérêt : le leur.

- ✓ Exemple de groupes en concurrence : la famille peut s'opposer à une décision de justice imposant le placement de l'enfant. L'intérêt du groupe familial s'oppose à l'intérêt du groupe sociétal.

- ✓ Exemple d'individus en concurrence d'intérêt : un parent défend ses propres conceptions de l'éducation face à l'intervention d'un éducateur.

1.2.1 Décision de moyens

Pour atteindre l'objectif de recherche de maximum d'intérêt, la personne doit mettre en œuvre des décisions de moyens suivant :

1.2.1.1 Décision de masquer des informations stratégiques

La personne communique certaines informations en retenant les informations de façon à ne pas révéler ses intentions.

1.2.1.2 Décision de domination

La personne utilise à son profit les limites de compétences de son partenaire.

1.2.1.3 Décision de défense

La personne protège son intérêt en neutralisant les compétences de son partenaire.

1.3 Décision d'échange d'être

Une personne énonce vouloir entrer en relation selon l'objectif d'échange d'être.

Dans l'univers social, la décision d'échange d'être consiste à s'intéresser à l'identité culturelle d'une communauté de citoyens. Dans l'univers d'amitié, la décision d'échange d'être consiste à s'intéresser à l'intimité de son partenaire.

- ✓ Exemple social : une municipalité tente de faire vivre ensemble deux communautés dans un même quartier ;
- ✓ Exemple amical : deux personnes s'intéressent aux sentiments, aux émotions et à l'intimité de chacune.

1.2.1 Décision de moyens

Pour atteindre l'objectif d'échange d'être, la personne doit mettre en œuvre des décisions de moyens suivant :

1.3.1.1 Décision de partage des informations

Les personnes morales ou physiques tentent de communiquer tout ce qui constitue leur personnalité.

1.3.1.2 Décision de prise en compte de la totalité du partenaire

La personne prend en compte la globalité identitaire de son partenaire.

1.4 Décision de protection

Une personne énonce vouloir entrer en relation selon l'objectif de protection.

Dans l'univers de protection sociale ou dans l'univers des relations interpersonnelles, la décision de protection consiste à protéger un groupe ou une personne qui présente des faiblesses, le ou la rendant inadapté(e) aux situations de vie qu'il ou elle doit affronter.

- ✓ Exemple de protection sociale : l'état met en place des dispositifs pour éviter les risques d'exclusions sociales ;

- ✓ Exemple de protection inter individuelle : un éducateur porte secours à un enfant en situation de danger.

1.4.1 Décision de moyens

Pour atteindre l'objectif de protection, la personne doit mettre en œuvre des décisions de moyens suivant :

1.4.1.1 Décision de masquer des informations

Le protecteur ne donne pas toutes les raisons de ses actions de protection soit pour éviter un échec de ses stratégies, soit pour éviter de faire souffrir ou de dévaloriser le protégé.

1.4.1.2 Décision de prise en compte de la totalité du partenaire

La personne prend en compte la globalité identitaire de son partenaire.

2 Les formes décisionnelles de compréhension et de raisonnement

Quand une personne est en relation de dialogue avec une autre personne en situation d'éducation comme en management, on observe des formes décisionnelles leur permettant de se comprendre.

2.1 L'écoute

Il s'agit de prêter son attention au discours verbaux et non verbaux énoncés par son partenaire.

2.2 L'appropriation

Celui qui reçoit un récit s'en approprie le contenu en le rapportant à son expérience ou à des événements en apparence semblables qui lui sont arrivés.

2.3 L'interprétation

L'interprétation consiste à traduire un message reçu ou une attitude observée au travers de son propre univers de compréhension.

2.3.1 L'attribution d'intention

Il s'agit d'imaginer les objectifs qui dirigent une personne.

2.4 L'évaluation

L'évaluation consiste à formuler un jugement à partir d'une norme. Cette norme provient soit de l'expérience personnelle, soit de la culture d'un groupe ou d'une valeur sociale communément partagée.

2.4.1 La constatation

La constatation est un énoncé d'un état de fait. Elle révèle généralement une évaluation.

2.5 La reformulation

Par la reformulation, l'interlocuteur renvoie à son partenaire la manière dont il a compris les informations qui lui ont été transmises.

2.6 La formulation d'hypothèses de cause

La formulation d'hypothèses de causes exprime les raisons pour lesquelles un événement s'est produit ou adviendra.

2.7 La recherche de causalité

La recherche de cause consiste à s'interroger sur les facteurs qui sont à l'origine d'un événement, d'un comportement ou d'une pratique.

2.8 Proposition de solution

Proposer une solution consiste à énoncer des moyens dont l'auteur pense qu'ils résoudront un problème ou permettront de surmonter une difficulté.

2.9 L'injonction.

Selon l'intensité performatrice, l'injonction prend la forme d'une autorisation à faire, d'un conseil, d'une suggestion, d'un ordre.

2.10 L'explication.

La décision d'expliquer consiste à tenter de faire comprendre un propos, une action, un événement en exposant les éléments constitutifs d'une situation ou la suite logique d'une séquence d'action.

2.10.1 La justification.

La justification relève de la catégorie de l'explication pour défendre le bien fondé d'un point de vue ou d'une action.

2.11 La demande des explications

Demander des explications consiste à interroger un interlocuteur de façon à ce qu'il expose les éléments constitutif d'un objet ou d'un événement ou qu'il expose la suite logique des enchainements.

2.12 1.1 Le transmission d'informations

En réponse à une demande ou à un besoin de connaissance, il s'agit de construire un message qui expose un ensemble de données connues.

2.13 9. La formulation de consignes

Il s'agit de guider la réalisation d'une action en donnant des instructions ou une procédure.

2.14 . Rechercher plus d'informations

Pour comprendre un récit, une explication, un exposé, il est souvent nécessaire d'aller à la quête de plus d'information

2.15 Le rappel d'une règle

Faire référence ou énoncer à ce qui doit être fait.

2.16 L'obéissance

Accepter de se conformer à une exigence incontournable

3 Les formes décisionnelles de développement des capacités d'action.

Quand une personne est en relation de dialogue avec une autre personne en situation d'éducation comme en management, on observe des formes décisionnelles leur permettant de développer les compétences de vie comme les compétences professionnelles.

3.1 Demande de description

Il s'agit de questionner dans le but d'obtenir un récit précis d'une séquence d'actions ou d'une organisation des éléments constitutif d'un objet.

3.2 La recherche des actions-décisions

Il s'agit de faire découvrir toutes les actions qu'une personne a faites lorsqu'elle a vécu un événement. Parmi ces actions il y a celles qui s'enchaînent successivement selon la chronologie des événements ainsi que toutes celles qui sont réalisées de façon concomitante à une action.

3.3 L'identification des formes décisionnelles

il s'agit de catégoriser chaque expression d'action en fonction d'une forme constituant une classe particulière.

3.4 La quête du processus décisionnel global

En assemblant les formes décisionnels mises en évidences dans la chronologie d'une séquence d'action, apparaît un processus global d'action.

3.5 La découverte du micro processus décisionnel

Il s'agit de mettre en évidence les éléments en compte lors d'une action- décision réalisée dans le temps réel de l'action.

3.6 La perception

Quand un individu se trouve dans un environnement, ses sens sont stimulés. Il perçoit lorsqu'il capte, utilise et mémorise certaines de ses stimulations.

3.7 La découverte de la perception

il s'agit de questionner une personne de façon à ce qu'elle découvre les éléments de son environnement qu'elle a pris en compte qui l'ont conduit à prendre une décision, à activer un comportement ou une attitude, à réaliser une action.

3.8 Le discernement d'importants

L'individu est habité par des valeurs, des objectifs. Chacun constitue un important ou un enjeu. Lorsqu'il est dans l'action il opère un choix parmi ses importants ; ce choix constitue le discernement des importants qui vont diriger son action.

3.9 La quête des importants

Il s'agit de questionner une personne de façon à ce qu'elle découvre les importants qu'elle a sélectionné et pris en compte et qui l'ont conduit à prendre une décision, à activer un comportement ou une attitude, à réaliser une action.

3.10 La hiérarchisation

L'acteur organise les perceptions en fonction de la priorisation d'un important et du renoncement de la satisfaction des autres qu'il a discernés.

3.11 La mise en évidence de la hiérarchisation

Il s'agit de questionner une personne de façon à ce qu'elle découvre le choix de l'important mis en priorité et du renoncement des autres.

4 Les formes décisionnelles de position sociale

4.1 Attribution d'un statut

Donner un place sociale à un parent ou à un enfant correspondant à des catégories sociales.

4.2 Définition de missions

Attribuer des rôles à une personne correspondant à un statut.

4.3 Choix d'un groupe d'appartenance

Proposer, entrer, dans un groupe, puis participer à groupe

4.4 Consolidation des ressources

Si le besoins de ressources est financier, il s'agira d'attribuer un salaire ou de faire bénéficier d'une allocation d'argent. Mais élargir un réseau de relation, développe les ressources sociales, faire participer à des événements culturels accroit les ressources culturelles…

4.5 Apport d'un cadre

en construisant un cadre protecteur, stimulant, rassurant, les adultes les éducateurs apportent un cadre éducatif.

4.6 Changement d'espace

Lorsqu'une personne passe d'un lieu dans un autre, il opère un changement d'espace

5 Les formes décisionnelles de système de valeurs

5.1 L'organisation du système de valeurs

En proposant une prise de conscience de ce qui peut faire sens dans une existence, les personnes créent et accèdent à l'organisation de leur système de valeur.

6 Les formes décisionnelles défensives

6.1 Menace

Proférer des menaces pour faire peur à un adversaire

6.2 La fuite

Quitter le lieu d'une souffrance ou d'une situation hostile

6.3 La proclamation de l'injustice

Dénoncer l'écart d'un acte ou d'un parole au regard d'une norme.

6.4 La colère

Exprimer un sentiment d'impuissance

6.5 La violence

Réagir à une frustration par des actes agressifs

6.6 Les insultes

Manifester son mécontentement en visant à outrager ou blesser son interlocuteur.

6.7 L'attribution de malveillance

Penser que les autres ou l'environnement sont hostiles

6.8 Le refus de communiquer

Décider de ne pas adresser une parole pour entrer en communication

6.9 La soumission défensive

Face une obligation, se soumettre consiste à montrer l'injustice de la commande.