

# Exercice de la grande liste

Traduction de

<https://www.transitionnetwork.org/sites/www.transitionnetwork.org/files/Big%20List%20Exercise.pdf>

## Pourquoi le faire

L'exercice de la grande liste est un moyen simple de développer une stratégie pour savoir comment travailler avec d'autres groupes - organisations, organisations non-gouvernementales, ou autorités locales - dans votre collectivité.

## Qu'est-ce-que je fais

Ecrivez sur de petits papiers le nom de tous les groupes ou organisations et décideurs dont vous pensez qu'ils ont une importance pour votre collectivité.

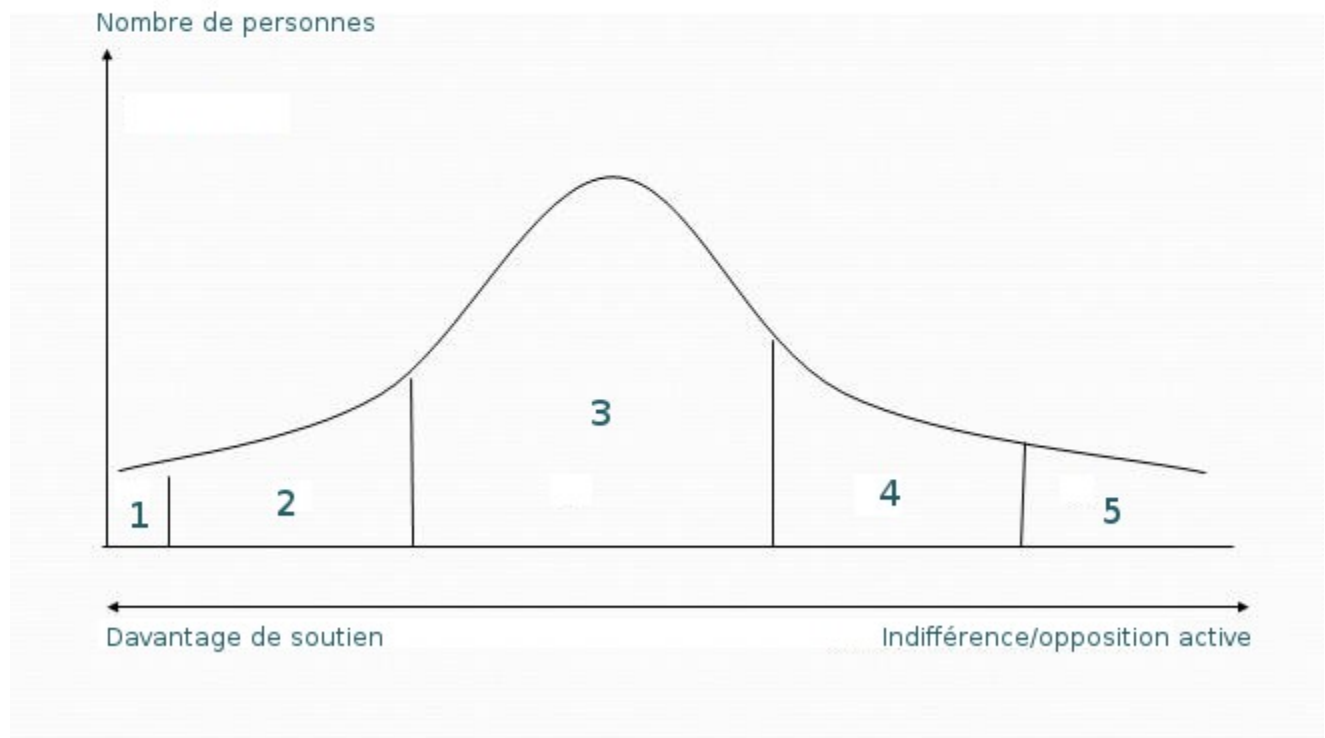
- Triez les alors en cinq catégories selon:
- Sensibilité à la Transition -**Sensible**•

Activités de type Transition dans lesquelles ils ont en gagés-**Actif**

1. **Sensible** et **Actif** (Equivalent à l'étape Faire des étapes du changement)
2. **Sensible**, mais pas **Actif** (Equivalent à l'étape Conception des étapes du changement)
3. Ni **Sensible** Ni **Actif** (Equivalent à l'étape Délibération des étapes du changement)
4. Pas Intéressé (Equivalent à l'étape Désintéret des étapes du changement)
5. Remet en Question ou est en désaccord (Désintéret actif)

- Ceci met en lumière les groupes qui seront de potentiels supporters.

## La vision polarisée de votre collectivité



- Une fois triés en catégories, décidez si et comment vous pourriez vouloir travailler avec chaque groupe. Ce qui suit est un guide grossier pour chaque catégorie:

### **1 - Alliés naturels**

Conduite à tenir avec eux:

- Assurez-vous qu'ils savent ce que vous faites.
- Soutenez leur travail et demandez leur de soutenir le vôtre. Vous pouvez le faire en découvrant quels sont leurs objectifs (Quels projets sont-ils en train de faire et qu'ont-ils besoin de fournir pour

satisfaire leurs fondateurs? Pouvez-vous les aider?)

- Créez des relations, mais n'y passez pas trop de temps.
- Ce sont des alliés naturels avec qui s'associer. Risques: • Créez des liens très tôt, afin qu'ils ne se sentent pas mis à l'écart ou bien en compétition..

## **2: Partenaires possibles, s'intéressant à des problèmes liés – culture de légumes, énergie, développement de la collectivité, etc...** Conduite à tenir avec eux:

- Passer du temps à construire ces alliances – il vous aident à vous établir dans votre collectivité.
- Allez à leurs réunions, n'attendez pas uniquement qu'ils viennent aux vôtres.
- Prenez le temps de comprendre leurs priorités, et découvrez ensemble comment la Transition peut les soutenir. Risques: • Si vous n'entrez pas réellement dans un processus dans les deux sens • écouter et soutenir leur programme • ils peuvent avoir l'impressions que vous les utilisez

## **• 3: Indifférents, Habituellement la majorité, alors tout progrès ici peut vraiment aider à étendre votre base de soutien.** Conduite à tenir avec eux:

- Ces personnes sont souvent occupées à d'autres choses – focalisés sur la famille, leur travail, la survie.

- Vous avez besoin d'être vraiment clairs sur la façon dont votre travail va les aider, et si vous voulez quelque chose d'eux, ce que c'est et s'ils peuvent le faire. Risques:• Si vous demandez de trop, ces personnes vont mal le vivre.

## • **4: Pas intéressés. Ils donnent un "Non clair.**

- Conduite à tenir avec eux:
- Respecter leur "Non".
- Ne pas passer de temps à tenter de les "convertir".
- Trouver une autre façon d'être en relation. Risques:• Tenter de persuader ces gens vous fera apparaître évangélique, pressant.

## **5: Opposition. Groupes or personnes qui se sentent menacées par ce que vous faites et qui vont s'opposer activement. C-à-d. les lobbies anti-mouvement**

Conduite à tenir avec eux:

- Sachez qui sont ces groupes et ayez une stratégie pour contrer tout ce qu'ils pourraient faire pour bloquer, vous blesser ou vous dénigrer.
- Apprenez de leurs arguments – ce qu'ils pensent est ce qui stoppe les 4s et peut être les 3s de vous rejoindre. Risques:
- Si vous n'êtes pas préparés pour l'opposition ils peuvent prendre l'initiative et vous devrez réagir à partir d'un endroit de blessure ou de surprise..

- Ne le prenez pas personnellement.
- N'entrez pas dans des matches verbaux.. Pour davantage d'informations sur comment construire des réseaux et des partenariats, voyez les guides suivants: • [Comment construire des réseaux](#) • [Comment créer des partenariats](#) © Tina Clarke, 2015  
TinaClarke@TransitionNetwork.org Traduction : Le Mantois en Transition