



La règle du jeu **Versus Consensus**



En super bref : « Versus Consensus » est un jeu de rôle pour apprendre à mener une négociation constructive, à mettre de côté nos représentations et prendre conscience de l'impact de nos attitudes dans la discussion et/ou la négociation.

À partir de 4 joueurs
de 15 à 60 minutes
(en fonction du nombre
de situations jouées)

■ 12 cartes « personnage » (+ 2 vierges pour en inventer d'autres)

■ 10 cartes « situation » (+ 3 vierges pour en inventer d'autres)

Principe du jeu :

Ce jeu de rôle invite les joueurs à se glisser dans la peau de **personnages aux attitudes caricaturales**. À partir d'une situation donnée, une discussion s'engagera entre eux et très vite les joueurs prendront conscience de l'importance des attitudes dans les échanges. Ils devront alors rectifier leur attitude pour **passer du versus... au consensus !**

Déroulé du jeu :

La présence d'une personne pour animer le jeu est conseillée.

- Un des joueurs pioche une carte situation.
- Chaque carte « personnage » mentionnée sur la carte « situation » est attribuée à un joueur (soit sur la base du volontariat, soit au hasard).
- Les joueurs dont les personnages sont parties prenantes de la situation prennent quelques instants pour préparer, au besoin la situation.
- Les joueurs jouent une première fois la situation en respectant l'attitude inscrite au verso de leur carte « personnage ». Complexité supplémentaire, ils doivent réussir à placer à plusieurs reprises la « phrase préférée » inscrite au verso de leur carte.

Au bout de quelques minutes, quand la situation tourne en rond, l'animateur interrompt le jeu et invite les joueurs et les spectateurs à échanger sur la scène qui vient d'être jouée : **« Selon vous, qu'est-ce qui a pollué la discussion et empêché d'atteindre le consensus ? »**

■ À partir de ces échanges, les joueurs sont invités à rejouer une nouvelle fois la situation, toujours en incarnant leur personnage mais cette fois-ci en faisant abstraction de l'attitude (ou en jouant l'attitude opposée) et de la phrase préférée inscrites sur la carte. L'objectif étant d'améliorer les attitudes de chaque personnage pour arriver à un consensus, c'est-à-dire une résolution (ou une piste de résolution) de la situation initiale.

■ L'animateur peut ensuite interroger les joueurs (et les spectateurs) sur la nouvelle scène: **« Selon vous, pourquoi cette discussion a permis d'atteindre le consensus ? »**

■ Vous pouvez recommencer le jeu en utilisant une autre situation, associant d'autres personnages.

■ **Facultatif** : Il est possible également de formaliser sur une feuille de paperboard, **« Les règles d'or pour une négociation constructive »**, à l'issue du jeu.

Si vous souhaitez utiliser une situation inventée ou vécue, des cartes situations vierges sont présentes dans le jeu, de même pour les personnages.

Pour aller plus loin

La complexité des rapports humains et les représentations que nous avons peuvent polluer les échanges et induire des rapports déséquilibrés.

En prendre conscience est un passage nécessaire pour pouvoir ensuite ajuster ses postures et tenter d'équilibrer les rapports...

Si malgré tout, la confrontation et les échanges directs restent difficiles, il existe des moyens, tel que l'intermédiation, qui permettent de passer outre ces rapports déséquilibrés.



Retrouvez plus d'apports dans le livret sur **les représentations, notamment sur la jeunesse ainsi que sur l'intermédiation** dans le livret **« Accompagner le développement du Pouvoir d'Agir des Jeunes (et des moins Jeunes) » page 24 et 52.**



Ce jeu fait partie du kit **« Super Pouvoir d'Agir »** créé par l'Union Régionale des Centres Sociaux des Pays de la Loire.

pouvoirdagirdesjeunes.centres-sociaux.fr

Contact : unionregionalecspdl@gmail.com