

Négocier des solutions gagnant-gagnant

L'enseignement de cet outil est incorporé dans les défis d'analyse critique de la 9^e et de la 10^e année. Cependant, il peut être adapté pour l'enseignement d'autres matières et à d'autres niveaux.

Aperçu

Lors de ces activités, les élèves apprennent à négocier des solutions qui avantagent au maximum l'ensemble des parties prenantes et sur lesquelles ils doivent s'entendre avant de passer à l'action pour un projet, un plan ou une prise de position.

- Tout d'abord, les élèves prennent connaissance d'une situation qui illustre les effets de différentes actions sur les intérêts de diverses parties prenantes et apprennent à déterminer les solutions qui sont favorables, dans la mesure du possible, à l'ensemble des parties prenantes.
- En tant que représentants d'un groupe désigné, les élèves élaborent des propositions, tout en anticipant les préoccupations des autres groupes touchés et en évaluant comment ils peuvent tenir compte de celles-ci.
- Les élèves rencontrent ensuite les représentants des autres groupes touchés pour s'entendre sur des solutions favorables à l'ensemble.
- Une fois que toutes les prises de position ont été communiquées, les élèves évaluent les effets de chaque proposition sur les différents groupes touchés.
- En conclusion, les élèves rédigent un paragraphe d'énoncé de prise de position qui présente et justifie la proposition choisie.
- Durant la séance bilan, les élèves sont amenés à songer à l'efficacité d'une proposition favorable à l'ensemble, et à évaluer s'ils peuvent trouver des solutions gagnant-gagnant aux enjeux relatifs à la problématique.

Amorce

Planifiez à l'avance un symposium.

- Lors de la deuxième session, les élèves participeront à un symposium improvisé sur les questions touchant le sujet en cause; lors du symposium, des invités représentant chacun un groupe de parties prenantes différent parleront à de petits groupes d'élèves. Il est conseillé de demander, plusieurs semaines à l'avance, aux enseignants, aux parents ou aux élèves qui y consentent, de se préparer en vue des rôles de représentants de différents groupes de parties prenantes touchés par les enjeux de la problématique choisie.
- À titre d'exemple, vous pouvez vous inspirer des représentants des parties prenantes ci-dessous, dont les enjeux sont relatifs au plan de développement d'une région de la forêt tropicale du Brésil, afin de développer des rôles plus spécifiques pour la problématique de votre choix :
 - o Angela Carr, environmentaliste;
 - o Maria Sanchez, paysanne brésilienne;
 - o Eduardo Rodrigues, représentant du gouvernement brésilien;
 - o Matuwe, autochtone;
 - o T. J. Edwards, dirigeant d'une entreprise multinationale.

- Distribuez les feuilles d'information appropriées à chaque acteur qui devra jouer un rôle durant le symposium. Encouragez les acteurs à présenter, de manière dramatique, leur discours et, s'il y a lieu, de porter un costume approprié. Tenez le symposium à la bibliothèque ou dans une autre grande salle, où les invités pourront chacun parler à environ six élèves reporters à la fois.

Organisez une mise en scène.

- Pour aider les élèves à déterminer les intérêts des différents groupes touchés par une problématique, faites-leur vivre une courte mise en scène du processus de négociation de solutions gagnant-gagnant. Avant la classe, formez deux groupes de trois élèves et informez-les de la situation suivante :
 - o L'école vient de recevoir du nouvel équipement de sport. Tous les niveaux souhaitent utiliser l'équipement à l'heure des pauses et du dîner. Avant de prendre une décision, la directrice a demandé à des représentants de différents niveaux de discuter des possibilités d'actions à prendre.
- Attribuez les rôles d'acteur suivants à trois élèves de chaque groupe :
 - o Un jeune élève qui croit que les élèves de son niveau devraient pouvoir utiliser l'équipement, car ils sont les plus jeunes et sont toujours à la merci des plus vieux.
 - o Un élève d'un niveau intermédiaire qui croit que les élèves de son niveau devraient pouvoir utiliser l'équipement, parce qu'ils sont plus nombreux que les élèves de tout autre niveau à l'école.
 - o Un élève d'un niveau supérieur qui croit que les élèves de son niveau devraient pouvoir utiliser l'équipement plus souvent, parce qu'il ne leur reste que quelques années à passer à l'école.
- Lors de la première partie de la mise en scène, les élèves du premier groupe doivent expliquer les raisons pour lesquelles leur niveau devrait avoir l'usage exclusif de l'équipement, sans reconnaître ou considérer les préoccupations des autres élèves. Les élèves doivent tous rejeter les propositions de solutions autres que celles qu'ils proposent eux-mêmes.
- Lors de la deuxième partie de la mise en scène, les élèves du deuxième groupe doivent collaborer pour proposer une solution équitable à l'ensemble des groupes. Il pourrait être intéressant d'examiner avec les élèves les définitions des concepts d'égalité et d'équité pour explorer les nuances et des exemples de ceux-ci dans la vie de tous les jours. Encouragez les élèves à écouter les autres et à suggérer des moyens pour que tous puissent utiliser l'équipement (p. ex., faire en sorte que tous les niveaux jouent ensemble, étaler les heures de la pause et du dîner, réunir des fonds pour que tous les niveaux puissent s'acheter leur propre équipement).
- Chaque partie de la mise en scène devrait prendre en moyenne trois minutes. Si les acteurs peuvent tirer profit de votre participation, jouez le rôle de la directrice dans les deux parties de la mise en scène.

Explorez des solutions gagnant-gagnant.

- Explorez les critères d'une attitude facilitant la négociation de solutions favorables à l'ensemble, en invitant les deux groupes à mettre en scène la discussion concernant l'utilisation équitable du nouvel équipement de sport. Commencez par le groupe qui se concentre uniquement sur ses propres intérêts.

- Après les présentations des deux groupes, discutez, avec la classe, des différences entre les deux parties de la mise en scène. Faites ressortir le fait que, comme l'illustre la première partie de la mise en scène, les gens mettent souvent l'accent exclusivement sur leurs propres intérêts. Leur seul objectif est, habituellement, de gagner à tout prix. Soulignez que les intérêts de l'ensemble des participants sont favorisés dans la deuxième partie de la mise en scène. Inscrivez le terme « gagnant-gagnant » au tableau, et discutez avec les élèves pour faire ressortir les obstacles qui empêchent d'avoir une attitude facilitant des solutions gagnant- gagnant. Ces obstacles peuvent inclure les suivants :
 - o Les gens tiennent compte uniquement de leurs propres intérêts.
 - o Les gens ne comprennent pas le point de vue d'autres personnes.
 - o Les gens croient qu'ils doivent renoncer à des avantages pour permettre aux autres d'en obtenir.
- Faites ressortir avec les élèves les mérites d'adopter une attitude favorable à l'ensemble des personnes touchées, en comparant les deux parties de la mise en scène et en discutant des avantages des solutions proposées par le deuxième groupe.
- Informez les élèves qu'ils devront bientôt élaborer des propositions de solutions gagnant-gagnant pour l'ensemble des parties prenantes touchées par les enjeux de la problématique choisie.

Première session

Présentez le symposium.

- Annoncez à la classe que des invités, chacun représentant un groupe de parties prenantes différent, fera un discours, le jour suivant, à un symposium improvisé sur les enjeux d'une problématique spécifique.
- Divisez les élèves en groupes de parties prenantes selon le nombre d'invités; par exemple, s'il y a cinq invités, essayez d'avoir cinq groupes de cinq élèves. Assurez-vous que chaque groupe est représenté à chacune des présentations des invités. Si vous ne pouvez pas diviser la classe selon le nombre d'invités, ajoutez un membre de plus à certaines équipes. Le cas échéant, les équipes enverront deux représentants à une des présentations des invités.

Discutez de la tâche de prise de notes.

- Informez les élèves qu'ils participeront à un jeu de rôles après le symposium, afin de faire connaître la perspective de chaque groupe touché. Expliquez aux élèves qu'ils doivent donc prendre des notes détaillées durant le symposium, afin de préparer leur groupe en vue des négociations qui s'y dérouleront.
 - o Distribuez aux élèves une copie de la [Notes : perspective d'un groupe touché](#).
 - o Revoyez les quatre types de renseignements résumés qu'ils doivent inscrire sur cette fiche :
 - Des renseignements pertinents sur l'invité et le groupe touché qu'il représente.
 - Une liste des principaux intérêts, désirs et préoccupations de ce groupe.
 - Le plan ou les solutions que le groupe aimerait mettre en application.
 - Les principales raisons qui justifient les solutions proposées et les éléments de preuve à l'appui.
 - o Vous pouvez aussi suggérer des critères pour une prise de notes efficace (p. ex., se concentrer sur les idées principales, inscrire les idées sous forme de puces). Rassurez les élèves en leur mentionnant qu'ils recevront une copie du discours de l'invité au cas

où ils seraient incapables de noter tous les principaux renseignements au moment de la présentation.

Deuxième session

Tenez le symposium.

- Le jour du symposium, indiquez aux élèves de se rendre à la salle désignée (p. ex., la bibliothèque). Jouez le rôle de l'organisateur du symposium en faisant ce qui suit :
 - o Souhaitez la bienvenue aux participants à leur arrivée.
 - o Présentez chaque invité.
 - o Fournissez un aperçu du symposium et l'objectif de celui-ci.
 - o Rappelez aux élèves que des copies des discours seront distribuées après les présentations.
 - o Encouragez les participants à poser des questions pertinentes et signifiantes à l'invité après sa présentation (discutez avec les élèves des critères en vue de questions efficaces).
 - o Indiquez aux participants l'emplacement des réunions en petits groupes respectifs, à la suite des présentations.
 - o Remerciez les invités à la fin du symposium.

Réviser les notes de présentation.

- À la fin du symposium, distribuez une copie du texte des invités aux élèves qui ont écouté le discours d'un de ces invités. Vous pouvez vous inspirer des représentants des parties prenantes ci-dessous, dont les enjeux sont relatifs au plan de développement d'une région de la forêt tropicale du Brésil, afin d'élaborer des textes informatifs spécifiques pour les invités touchés par la problématique de votre choix :
 - o [Représentante d'un organisme environnemental](#) (texte informatif)
 - o [Paysanne brésilienne](#) (texte informatif)
 - o [Représentant du gouvernement brésilien](#) (texte informatif)
 - o [Représentant d'un groupe autochtone](#) (texte informatif)
 - o [Dirigeant d'une entreprise multinationale](#) (texte informatif)
- Demandez aux élèves de revoir leurs notes et de lire le discours. Encouragez les élèves à utiliser le script pour ajouter tout renseignement manquant à la fiche [Notes : perspective d'un groupe touché](#).

Troisième session

Déterminez les intérêts des parties prenantes.

- Afin de préparer les élèves à négocier des solutions gagnant-gagnant pour les préoccupations liées aux enjeux de la problématique choisie, invitez-les à illustrer à l'aide d'un schéma organisationnel les intérêts communs des différentes parties prenantes. À l'aide d'un support visuel, affichez ou créez un schéma composé d'un nombre de cercles équivalent au nombre de parties prenantes représentées. Vous pouvez modifier au besoin le gabarit [Schéma des intérêts](#).
- Si vous souhaitez que les élèves élaborent leur propre schéma, distribuez à chaque équipe une copie agrandie (11x17 pouces) de ce schéma. Inscrivez les mots clés liés aux intérêts (désirs ou préoccupations) des parties prenantes autour de chaque. Les parties prenantes peuvent partager certains intérêts (p. ex., l'argent, la préservation des forêts).

Créez le schéma des effets des actions.

- Ensuite, attirez l'attention des élèves sur les propositions de chaque groupe de parties prenantes — ce que le groupe a fait, ce qu'il fait actuellement ou propose de faire — ainsi que sur les effets prévus de ces actions sur les autres parties prenantes. Les élèves peuvent se servir ici aussi des textes informatifs ou des notes prises dans [Notes : perspective d'un groupe touché](#) comme source des propositions des groupes de parties prenantes (p. ex., interdire toute coupe, créer des réserves, vendre des terres aux environnementalistes).
- Utilisez le [Schéma des intérêts](#) déjà créé pour y ajouter des lignes allant d'un groupe de parties prenantes recommandant une solution spécifique aux intérêts d'autres groupes touchés par cette proposition. Représentez une solution qui aura un effet négatif sur les intérêts d'un autre groupe à l'aide d'une ligne rouge ou épaisse, et un effet qui aura un effet positif sur les intérêts d'un autre groupe à l'aide d'une ligne bleue ou pointillée.
- Définissez chaque ligne en quelques mots, afin d'indiquer la solution qu'elle représente (p. ex., interdire la coupe des arbres). Voici des exemples qui pourraient être utilisés dans la problématique du développement d'une région de la forêt tropicale du Brésil. On peut représenter comme suit le plan que propose le gouvernement brésilien d'accroître l'exploitation des ressources naturelles afin de payer sa dette internationale :
 - o Une ligne bleue ou pointillée allant du gouvernement aux paysans (créer des emplois), parce que l'exploitation des ressources crée des emplois pour les Brésiliens au chômage.
 - o Une ligne bleue ou pointillée allant du gouvernement aux multinationales (argent), parce que l'exploitation des ressources engendre des profits élevés pour les entreprises internationales.
 - o Une ligne rouge ou épaisse allant du gouvernement aux paysans (sécurité sociale), parce qu'en utilisant l'argent pour payer la dette, on a nui à la capacité du Brésil d'offrir des services sociaux.
 - o Des lignes rouges ou épaisses allant du gouvernement aux peuples autochtones et aux environnementalistes (préservation de la forêt), parce que l'exploitation à grande échelle a endommagé la forêt tropicale du Brésil.

Tenez une séance bilan sur le schéma.

- Dès que les élèves ont fait un lien entre un certain nombre de solutions proposées et les intérêts sur lesquels elles auront un effet, invitez-les à commenter le nouveau schéma des intérêts. Faites ressortir les liens entre les intérêts et les désavantages compensatoires de chaque mesure.

Quatrième session**Présentez l'ensemble du jeu de rôles.**

- Rédigez un document présentant les renseignements nécessaires pour que les élèves aient une idée globale de la problématique et des parties prenantes impliquées dans le jeu de rôles. Vous pouvez vous servir de la fiche [Élaborer des propositions](#) pour l'adapter à la problématique choisie.
- Assurez-vous d'y inclure les renseignements importants relatifs à la problématique ou aux enjeux, tels que :
 - o Qui? (parties prenantes)
 - o Quand?
 - o Quoi?

- o Comment?
- o Pourquoi?
- Distribuez à chaque élève une copie de la fiche [Élaborer des propositions](#). Lisez à voix haute le scénario de la problématique choisie, dans lequel les élèves représenteront les divers groupes de parties prenantes touchés.
- Expliquez aux élèves les trois étapes du jeu de rôles :
 - o Élaborer deux propositions en collaboration avec d'autres représentants du même groupe de parties prenantes.
 - o Négocier, en compagnie des représentants des autres groupes de parties prenantes, une proposition commune à présenter à la classe.
 - o Choisir, individuellement, la proposition la plus solide (favorable à tous).
- Rappelez aux élèves qu'ils doivent songer à satisfaire, dans la mesure du possible, l'ensemble des intérêts des différentes parties prenantes avant de prendre une décision.

Expliquez l'autoévaluation du jeu de rôles.

- Avant que les élèves joignent leurs groupes, expliquez-leur qu'ils devront évaluer la qualité de leur participation aux réunions de planification et de négociation. À l'aide d'une grille telle que [Autoévaluation : participation au jeu de rôles](#), révisez les cinq questions et le format servant à évaluer la qualité de la participation durant le jeu de rôles. Rappelez aux élèves de s'en tenir au rôle désigné, et de représenter les intérêts de leur groupe de parties prenantes lorsqu'ils commentent et/ou acceptent les solutions proposées.

Présentez la première tâche du jeu de rôles.

- Annoncez aux élèves qu'ils devront élaborer des propositions de solutions pour le groupe de parties prenantes qu'ils représentent, et ensuite, entrer en négociations avec les autres groupes pour en arriver à une proposition finale.
- Distribuez une copie du tableau [Propositions initiales](#) à chaque groupe de parties prenantes.
- Au sein de leur groupe, les élèves doivent discuter des propositions éventuelles que leur groupe pourrait appuyer, et qui tiendraient compte également des intérêts des autres groupes.
- Chaque groupe doit élaborer, dans leur tableau, deux propositions de solutions gagnant-gagnant et décrire les avantages pour leur groupe et pour les autres groupes. Rappelez aux élèves qu'ils représenteront, individuellement, leur groupe aux réunions de négociation; ils doivent donc bien comprendre les propositions de leur groupe, et être capables de les présenter et de les défendre d'une manière convaincante et informée.

Discutez des critères d'une proposition initiale solide.

- Avant que les élèves élaborent deux propositions que leur groupe présentera lors des négociations, discutez avec eux des critères d'une proposition solide. Ces critères peuvent inclure les éléments suivants :
 - o Les propositions doivent être conformes aux intérêts du groupe représenté.
 - o Les effets des propositions sur les autres groupes doivent être clairs.
 - o Les propositions doivent, dans la mesure du possible, tenir compte des intérêts d'autres groupes.

Choisissez deux propositions.

- Lorsque les groupes ont élaboré deux propositions, distribuez à chaque élève une copie du tableau [Analyse des effets des propositions](#). En remplissant cette feuille, les élèves doivent collaborer avec les membres de leur groupe pour déterminer les effets de leurs propositions sur les autres groupes.
- Encouragez les élèves à consulter le [Schéma des intérêts](#) des autres groupes lors de la troisième session pour obtenir de plus amples renseignements sur leurs intérêts et leurs perspectives.
- Chaque élève doit inscrire les modifications éventuelles à apporter aux propositions de solutions en vue de mieux tenir compte des intérêts des autres parties prenantes.
- Chaque membre du groupe doit remplir de façon complète son tableau [Analyse des effets des propositions](#) afin de pouvoir présenter et défendre les intérêts de son groupe et de contribuer d'une manière significative aux réunions de négociation.

Cinquième session**Organisez des groupes de négociation.**

- Organisez des équipes de négociation comprenant un représentant de chaque groupe de parties prenantes. Distribuez une copie de [Notes : les propositions](#) à chaque élève qui doit prendre en note la nature de chaque proposition, ses effets (positifs ou négatifs), et toute question d'approfondissement ou d'éclaircissement qui lui vient à l'esprit.
- Expliquez que chaque représentant disposera de trois minutes pour présenter les deux suggestions de son groupe, ainsi que les raisons (justifications) pour lesquelles les autres groupes devraient accepter ces propositions.
- En écoutant chaque présentation, les élèves doivent remplir les sections pertinentes de [Notes : les propositions](#). Les représentants peuvent poser des questions pertinentes, s'ils en ont; toutefois, ils ne peuvent pas débattre la proposition ni la rejeter tant que les propositions n'ont pas toutes été présentées.

Expliquez les procédures des réunions de négociation.

- Expliquez aux élèves que les groupes de négociation doivent, après avoir revu les propositions, s'entendre sur deux propositions finales.
- Demandez aux élèves d'expliquer ce que signifie le fait d'atteindre un consensus (adoption générale d'une option). Indiquez que ce n'est pas un vote grâce auquel la majorité prend une décision, mais bien une entente entre différentes parties. Il est impossible de prendre une décision avant que tous soient d'accord. S'il est difficile d'atteindre un consensus, les membres du groupe doivent discuter de manière approfondie des compromis qu'ils peuvent faire.
- Pour tenter d'atteindre un consensus, ils pourraient trouver utile d'adopter les lignes directrices d'une discussion respectueuse telles que les suivantes :
 - o Parler à tour de rôle — ne pas interrompre.
 - o Reformuler le point de vue d'autrui aux fins de clarification.
 - o S'opposer d'une manière respectueuse — être en désaccord avec le point de vue, pas avec la personne.

- Rappelez aux élèves qu'ils doivent avoir une attitude favorable à tous lorsqu'ils élaborent une proposition. La solution bénéfique à tous a, pour objectif, le fait de permettre à tous les groupes d'intervenants de satisfaire leurs propres intérêts, tout en favorisant les intérêts des autres. Pour adopter cette attitude, il faut, entre autres :
 - o tenter de comprendre le point de vue d'autres groupes;
 - o tenir compte des intérêts des autres groupes, en plus de ceux de son propre groupe;
 - o se persuader que tous les groupes peuvent atteindre plusieurs de leurs objectifs, même s'ils doivent faire quelques compromis.

Élaborez les critères des solutions gagnant-gagnant.

- Avant que les élèves commencent les négociations, rappelez-leur de tenir compte des critères en vue d'une solution gagnant-gagnant. Ces critères peuvent inclure les éléments suivants :
 - o La solution est réalisable.
 - o La solution favorise les intérêts de la plupart des groupes.
 - o La solution est équitable pour toutes les parties prenantes concernées.
- Inscrivez ces critères sur un tableau papier ou un transparent aux fins de référence.

Tenez les réunions de négociation.

- Invitez les élèves à discuter des propositions après avoir écouté toutes les présentations. Au sein des groupes, les élèves doivent discuter des avantages et des désavantages de chaque proposition, et tenter de s'entendre sur deux propositions qui satisferont les intérêts de la plupart des groupes.
- Rappelez aux élèves de tenir compte des critères en vue d'une solution gagnant-gagnant, et indiquez-leur qu'ils devront peut-être avoir à faire des compromis. Demandez aux élèves de consulter les modifications éventuelles à apporter à leurs propositions, qu'ils ont notées dans le tableau [Analyse des effets des propositions](#).
- Après l'adoption de solutions qui conviennent à tous, chaque groupe doit inscrire les deux propositions et les justifications de façon à pouvoir en faire part aux autres groupes.

Sixième session

Présentez et écoutez toutes les propositions.

- Distribuez deux copies du tableau [Effets des propositions](#) à chaque élève. Expliquez que, pendant la présentation de chaque groupe de négociation, les élèves doivent inscrire les propositions et évaluer les effets sur les intérêts de chaque groupe de parties prenantes, et commenter les principales forces et faiblesses de chaque proposition.
- Demandez à deux représentants de chaque groupe de présenter leurs propositions à la classe.
- Rappelez aux élèves de fournir leurs justifications, et d'expliquer pourquoi leur proposition contient une solution gagnant-gagnant.
- Encouragez, s'il y a lieu, les élèves à poser des questions pertinentes aux présentateurs aux fins de clarification. Après les présentations, invitez la classe à discuter du degré auquel chaque proposition satisfait les intérêts des différentes parties prenantes.

Présentez la deuxième tâche du jeu de rôles.

- Informez les élèves qu'ils devront effectuer la deuxième tâche du jeu de rôles :

- o Déterminer la meilleure proposition présentant les solutions les plus favorables à l'ensemble des parties prenantes.
- En fonction des discussions, demandez aux élèves de mettre de côté leur rôle et de choisir, individuellement, la proposition qui présente les meilleures solutions gagnant-gagnant.
- Dans un paragraphe de prise de position, chaque élève doit expliquer pourquoi la proposition choisie satisfait le mieux les intérêts des parties prenantes. Rappelez aux élèves qu'en formulant ce jugement, ils doivent tenir compte des critères en vue d'une solution gagnant- gagnant qui ont été élaborés antérieurement.
- Mentionnez qu'il peut s'avérer difficile de respecter, de manière équitable, les intérêts de tous; toutefois, les élèves doivent déterminer la proposition qui respecte le plus ces critères, ou proposer des modifications qui seront les plus favorables à l'ensemble des parties prenantes.

Tenez une séance bilan sur le jeu de rôles.

- Lorsque les élèves ont déterminé la proposition la plus solide, invitez-les à faire part des solutions qui s'y rattachent.
- Ensuite, demandez aux élèves si une seule solution peut régler les enjeux liés à la problématique choisie. Discutez aussi de la procédure utilisée pour obtenir des solutions gagnant-gagnant.
- Distribuez une copie de la fiche [Autoévaluation : participation au jeu de rôles](#) à chaque élève, afin qu'il puisse évaluer la qualité de sa participation individuelle durant le jeu de rôles. Après avoir rempli l'autoévaluation, les élèves doivent rencontrer leur équipe de la première tâche du jeu de rôles, afin de discuter des questions suivantes :
 - o À quels défis les représentants ont-ils dû faire face pour atteindre un consensus?
 - o Quelles stratégies les ont aidés à surmonter ces défis?
 - o À quel point la décision de leur groupe était-elle favorable à tous? Justifie ton évaluation.

Évaluation

Évaluez les propositions initiales.

- Évaluez les propositions données par les élèves et les effets prévus, tels qu'ils figurent dans les tableaux [Propositions initiales](#) et [Effets des propositions](#), à l'aide d'une grille d'évaluation telle que [Évaluation : propositions initiales](#). Selon cette grille, l'activité est évaluée en fonction des trois critères suivants :
 - o L'élève détermine les avantages que les propositions offrent à son propre groupe.
 - o L'élève reconnaît les effets sur d'autres groupes.
 - o L'élève tient compte des intérêts d'autres groupes.

Évaluez la justification de la solution proposée.

- À l'aide de la grille [Évaluation : propositions initiale](#), évaluez l'analyse que les élèves ont faite des effets, ainsi que les justifications des solutions proposées, telles qu'elles figurent dans le tableau [Analyse des effets des propositions](#), et le paragraphe de prise de position qu'ils ont rédigé. Selon cette grille, l'activité peut être évaluée en fonction des trois critères suivants :
 - o Évaluation précise et perspicace des effets de la proposition.
 - o Détermination des forces et des faiblesses de la proposition.
 - o Justification de la proposition finale.

Source

Adapté de Don Northey, Jan Nicol et Roland Case (dir.), *Brazilian Rain Forest*, Vancouver (C.-B.), The Critical Thinking Consortium, 2002 avec la permission du Critical Thinking Consortium, à l'intention des enseignants de l'Alberta.

Sommaire des documents

Une référence aux documents suivants a été faite dans les activités ci-dessus. Ces documents peuvent être modifiés et sauvegardés selon vos besoins.

Organisateur graphique

- [Notes : point de vue d'un groupe touché](#) 
- [Schéma des intérêts](#) 
- [Analyse des effets des propositions](#) 
- [Propositions initiales](#) 
- [Effets des propositions](#) 
- [Notes : les propositions](#) 

Évaluation

- [Évaluation : propositions initiales](#) 
- [Évaluation : proposition finale](#) 
- [Autoévaluation : participation au jeu de rôles](#) 

Matériel pour la leçon

- [Élaborer des propositions](#) 

Texte informatif

- [Représentante d'un organisme environnemental](#) 
- [Paysanne brésilienne](#) 
- [Représentant du gouvernement brésilien](#) 
- [Représentant d'un groupe autochtone](#) 
- [Dirigeant d'une entreprise multinationale](#) 