

En équipe, la diversité des points de vue nous embarrasse souvent. Comment faire entendre raison à tous ceux qui ne se sont pas encore ralliés à mon point de vue? Vont-ils finir par comprendre? Ou au moins par se soumettre?

Mais est-il si évident que j'aie raison et les autres tort? Dans le système pyramidal, on démontre rarement de son point de vue. Sûr de son fait, on argumente encore et encore, ne prenant que trop rarement le temps et la peine d'entendre les points de vue contraires ou simplement différents. La loi du plus fort étant ce qu'elle est, parfois on triomphe, fier d'avoir écrasé la concurrence, d'autrefois on se soumet tout en gardant son quant à soi.

Dans le cercle, un point de vue n'est qu'un point de vue parmi d'autres. La diversité est vécue comme une plus-value. De la richesse de la confrontation dépend la qualité d'une décision. Plus cette confrontation est réelle, vécue dans la sincérité et le respect, plus cette décision a de chances d'être consensuelle et opportune. L'application des règles de base du Cercle des Qualités et des Vertus permet cela.