



LE CONFLIT ET MOI: UNE HISTOIRE DE SCHTROUMPFS

OBJECTIFS

- Réfléchir à son positionnement face aux conflits et être conscient des différentes attitudes possibles dans un conflit.
- Réfléchir à sa manière d'être face à un conflit et les différentes stratégies mises en place en fonction du conflit (affrontement, évitement, abandon, etc.) pour le vivre le mieux possible.

MATÉRIEL

- Le document des Schtroumpfs avec uniquement les images
- Le panneau d'affirmation en couleur sur les différentes attitudes face à un conflit.
- Pour le professeur ou l'intervenant : Le tableau récapitulatif des 5 différentes attitudes de Thomas & Kilmann (1972)
 - o *CF annexes ci-dessous*

DÉROULEMENT

- Distribuer les Schtroumpfs en constituant des groupes (cacher les légendes dans un premier temps)
- Faire deviner les « attitudes » le plus rapidement possible en instituant un challenge entre les groupes.
- Puis confronter les légendes auprès du professeur en silence.
- Comparer avec les légendes du document originel

ALLER PLUS LOIN

Afficher ou distribuer le document en couleur des « affirmations » ci-dessous.

Seul, réfléchir aux affirmations données puis, « repérer les phrases dans lesquelles chaque élève se reconnaît. Il note la couleur qui prédomine dans ses réponses ». On peut partager ensuite à deux ses réponses. Puis discussion en grand groupe autour des attitudes et de leur utilisation (L'aide du tableau récapitulatif des cinq attitudes du professeur est précieuse)

DURÉE

Prévoir 5-10 minutes en individuel, 5-10 minutes à deux et le reste de la séance pour la discussion en groupe.

ANNEXE 1

Les stroumpfs et les conflits

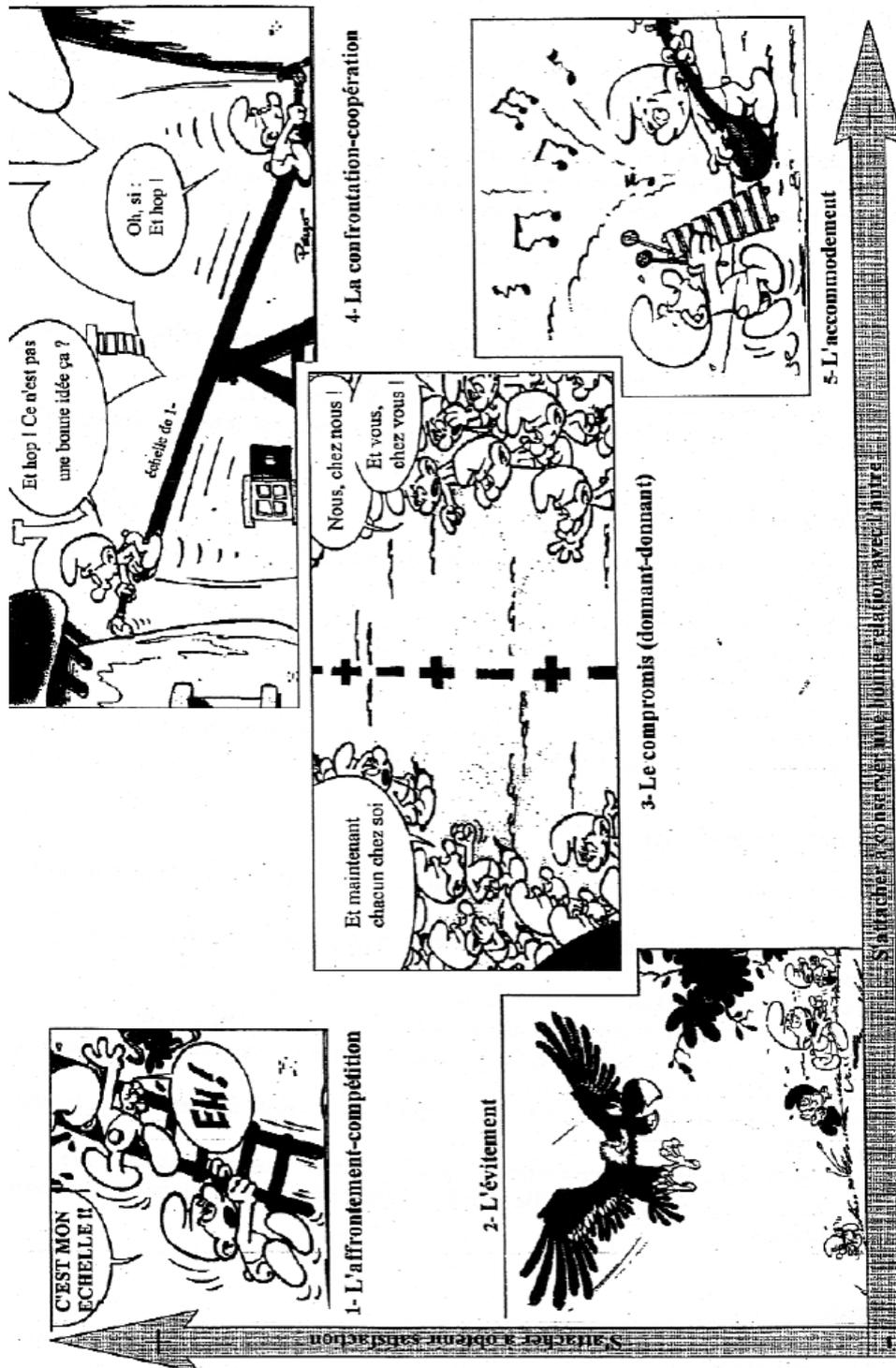


Tableau récapitulatif des cinq attitudes selon PEYO et LES SCHTROUMPFS

Tiré de la fiche pédagogique n°12 créée par la coordination pour l'éducation à la non-violence et à la paix, Paris (France), www.education-nvp.org

ANNEXE 2

AFFIRMATIONS

1. Souvent, je laisse à d'autres la responsabilité de résoudre un problème.
2. Je m'efforce de trouver un compromis.
3. Je veux démontrer que j'ai raison.
4. Je fais le nécessaire pour éviter des tensions.
5. Je tiens compte des sentiments des autres et m'efforce de maintenir la relation saine.
6. Parfois je sacrifie mes propres désirs au profit de ceux de l'autre.
7. Je m'assure de pouvoir compter sur l'aide de l'autre dans la recherche d'une solution
8. J'évite ce qui peut me causer des désagréments.
9. J'essaie d'imposer mon point de vue.
10. J'accepte de céder sur un point, afin de gagner sur un autre.
11. J'évite parfois de prendre une position qui pourrait aboutir à une controverse.
12. Habituellement, je reste fixé sur mon objectif, quoi qu'il advienne.
13. J'estime que les divergences ne valent pas toujours la peine de se mettre sous pression.
14. Je suis prêt à me confronter avec l'opinion de l'autre, à condition que ce dernier manifeste également une attitude d'ouverture.
15. Je mets la pression afin de faire primer mes intérêts.
16. Si cela peut satisfaire l'autre, je veux bien me ranger à son point de vue.
17. Je suis d'accord de me ranger partiellement à l'avis de l'autre, s'il manifeste la même attitude à mon égard.
18. Je m'efforce de trouver une combinaison raisonnable des bénéfices et inconvénients pour chacun.
19. Je cherche une position entre la mienne et celle de l'autre.
20. Si la position de l'autre est très importante pour lui, j'essaie d'y correspondre.
21. J'explique mes raisons aux autres et leur demande les leurs.
22. Je prends de la distance par rapport à la question en jeu, afin de me donner le temps de réfléchir à tous les paramètres en jeu.
23. Je m'évertue à faire comprendre à l'autre ma logique et les avantages de mon point de vue.
24. Je préfère souvent laisser la responsabilité du choix de la solution à l'autre.

Réponses

ROUGE : 3, 9, 12, 15, 23, (RIVALISER)

BLEU : 1, 16, 20, 24, (CEDER)

BLEU FONCE : 4, 8, 11, 13, 22, (EVITER)

VERT : 5, 7, 14, 18, 21, (COLLABORER)

VIOLET : 2, 6, 10, 17, 19. (NEGOCIER: COMPROMIS)

ANNEXE 3

Tableau récapitulatif des cinq attitudes
selon Thomas et Kilmann

ATTITUDE	DEFINITION	EXEMPLE D'UTILITE	EXEMPLE DE DANGER
<p>RIVALISER lutter, être en compétition</p> <p>équivalent à l'affrontement-compétition (cf. schtroumpf)</p>	<p>c'est une attitude marquée par l'esprit de compétition. Elle implique de la détermination et de l'inflexibilité. Il s'agit ici de satisfaire ses propres aspirations aux dépens de celles de l'autre. C'est une attitude de force et d'autorité qui a pour but d'affermir sa position. Rivaliser peut signifier faire valoir ses droits, défendre une position que l'on croit juste ou simplement essayer de gagner.</p>	<p>Lorsque l'on sait que l'on a raison sur des sujets vitaux.</p>	<p>Poursuivre constamment ses propres exigences aux dépens des autres personnes ne rendra pas populaire. L'entourage peut devenir méfiant, sachant que le désaccord peut apparaître très rapidement. Sentiment d'isolement.</p>
<p>CEDER Fuir</p> <p>équivalent à l'accommodement (cf. schtroumpf)</p>	<p>Se monter conciliant, au risque d'en arriver à négliger ses propres aspirations pour satisfaire celles de l'autre; il y a une part de sacrifice dans cette attitude. Céder peut vouloir dire faire preuve de générosité ou de charité désintéressée, obéir à un ordre qui déplaît ou courber la tête devant l'opinion de quelqu'un d'autre</p>	<p>Céder peut s'avérer utile lorsque la question importe beaucoup plus à l'autre personne qu'à soi-même ; elle donne l'occasion de répondre aux besoins de l'autre et de poser un geste de bonne volonté pour aider à entretenir une relation coopérative.</p>	<p>Le risque est de négliger ses besoins. En cédant, on fait le choix de solutions qui ne conviennent pas réellement et le regret apparaît à plus ou moins long terme. C'est une attitude qui peut s'apparenter à celle de "martyre" qui se "sacrifie toujours pour tout le monde".</p>
<p>EVITER minimiser</p>	<p>se dérober devant le conflit sans combler ni ses aspirations ni celle</p>	<p>Lorsqu'il y a avantage à rassembler plus</p>	<p>Les décisions sur des questions importantes</p>

<p>équivalent à l'évitement (cf. schtroumpf)</p>	<p>de l'autre. L'évitement peut prendre la forme d'un contournement diplomatique de la difficulté, d'un report du problème jusqu'à ce que les circonstances soient plus favorables ou simplement d'une retraite devant une situation menaçante</p>	<p>d'information et non pas à prendre une décision immédiate. Lorsque le danger est trop grand d'entrer en communication avec l'autre</p>	<p>risquent de se prendre par défaut, sans avoir pris la peine de régler les enjeux importants</p>
<p>COLLABORER coopérer</p> <p>équivalent à la confrontation-coopération (cf. schtroumpf)</p>	<p>La collaboration suppose un effort de travail en commun avec l'autre pour trouver une solution propre à satisfaire pleinement les aspirations des deux parties. Pour cela, il faut examiner le problème afin de déceler les intérêts et besoins des deux personnes et trouver une solution qui en tienne pleinement compte</p>	<p>Pour trouver une solution satisfaisante pour les deux parties lorsque leurs aspirations sont trop importantes pour permettre un compromis</p>	<p>Cette attitude demande beaucoup de temps et d'énergie: cela peut donc s'avérer épuisant et inutile</p>
<p>COMPROMIS négocier</p> <p>équivalent au compromis (cf. schtroumpf)</p>	<p>Cette attitude consiste à rechercher une solution moyenne, partiellement satisfaisante et acceptable pour les deux parties. Cette attitude ne veut pas imposer ou céder: elle cherche à faire plus de concessions qu'en entrant dans une relation compétitive, mais moins qu'en cédant. De même, la recherche d'un compromis mène au traitement d'un problème de façon plus directe plutôt que par</p>	<p>Lorsque deux protagonistes ayant des pouvoirs égaux poursuivent avec détermination des objectifs absolument contradictoires</p>	<p>Le compromis n'est pas toujours viable à long terme</p>
	<p>un comportement d'évitement: toutefois, ce traitement ne l'approfondit pas autant que le ferait une attitude de collaboration. Pour aboutir à un compromis, il faut faire la part des choses, faire des concessions ou rechercher rapidement un moyen terme</p>		

INSPIRER LA COMMUNAUTÉ ÉDUCATIVE POUR LE BIEN-ÊTRE DES ÉLÈVES

ADOSEN - Prévention Santé **MGEN**
3 Square Max Hymans - 75015 Paris
adosen@mgen.fr - www.adosen-sante.com