

S'affirmer (et résister à la pression sociale) par l'assertivité et le refus

S2.1

Compétences sociales – Résoudre des difficultés relationnelles

S2

**Savoir et
savoir-faire 1**

Principaux savoirs et savoir-faire

Connaître l'influence sociale et résister à la pression sociale

Savoir-faire 2

Communiquer de façon assertive

Savoir-faire 3

Refuser de manière assertive

Savoir-faire 4

Savoir exprimer et recevoir des critiques constructives

Définition conceptuelle : « La capacité d'assertivité implique de savoir exprimer de façon adaptée (avec confiance, justesse et respect), ses émotions, ses besoins et ses idées (sans s'effacer devant les autres par de la passivité ou du retrait social et sans imposer son point de vue

et ses droits par de l'agressivité). La capacité de refus nécessite de **savoir « dire non » de façon affirmée** face à quelqu'un ou quelque chose qui va à l'encontre de ses besoins, envies, valeurs, droits » (Santé publique France 2022, p 42).

Définition opérationnelle :

S'affirmer (et résister à la pression sociale) par l'assertivité et le refus implique deux aspects dans la communication :

- **Un message clair** : pour exprimer ses besoins, valeurs, droits, pensées, émotions et ressentis.
- **L'acceptation de l'autre comme de soi** : pour maintenir une relation fondée sur le respect réciproque et la reconnaissance de la spécificité de chacun.

Pour communiquer de façon assertive et résister à la pression sociale, il est nécessaire de mieux connaître l'influence et la pression sociale, de communiquer de façon assertive, de savoir refuser de manière assertive ; il est aussi important de savoir exprimer et recevoir des critiques constructives.

1. Formuler un « message-je » de base pour exprimer ses émotions agréables et désagréables

L'influence sociale correspond à tout changement dans les idées, croyances, sentiments, buts ou comportements d'une personne causé par d'autres, que ceux-ci soient réels, imaginés ou implicites. Elle est omniprésente dans nos relations (au niveau individuel comme collectif). Ainsi, nos comportements, notre façon de penser et de fonctionner sont influencés, de façon directe ou indirecte, par de nombreuses personnes (parents, enseignants, éducateurs, amis, pairs, personnalités publiques, ...). Cette **influence sociale** est normale ; elle favorise l'intégration sociale, et répond au besoin fondamental d'**affiliation sociale**.

L'influence sociale des autres sur soi est le plus souvent non conscientisée et peut survenir de différentes façons : personnes de même âge ou de même groupe social (= **influence des pairs**), interactions personnelles (= **influence sociale di-**

recte), via des médias, réseaux, des personnalités publiques (= **influence sociale indirecte**). Elle peut engendrer des changements favorables pour soi et le collectif (= **socialisation**) ou des changements défavorables pour la personne (= **pression sociale**). Celle-ci s'appuie souvent sur des stratégies intentionnelles de contrainte, de persuasion ou de manipulation, et va à l'encontre des besoins, valeurs et buts de la personne.

Pour résister à la pression sociale, trois étapes sont nécessaires :

1. **Prendre conscience du processus de pression sociale en cours** (directe ou indirecte).
2. **Prendre conscience de ses besoins affectifs et relationnels en jeu** (besoin d'appartenance, de reconnaissance, d'amour) et chercher des moyens d'y répondre autrement.
3. **Mettre en œuvre une communication assertive** pour refuser la pression sociale tout en maintenant une relation de qualité.

Pour prendre conscience du processus de **pression sociale** (première étape), il est nécessaire de connaître les principales techniques habituellement utilisées :

- Pour la **pression sociale directe** (en interaction), les principales techniques sont les taquineries et moqueries, les dénigrement, les menaces, le chantage ou les flatteries.

- Les principales sources de **pression sociale indirecte** (absence de relation personnelle) sont les médias (radio/TV/Internet, films, séries, publicités), les personnalités publiques (artistes, célébrités, influenceurs, politiques), les personnes « modèles » (leaders, personnes populaires, personnes du groupe d'appartenance).

2. Communiquer de façon assertive

L'assertivité est la capacité d'exprimer avec confiance et respect ses opinions, besoins, valeurs et émotions. Elle s'oppose à deux autres modes courants de communication :

- La **communication passive** (ou inhibée) : ne pas exprimer ses idées, besoins, valeurs, ressentis ou émotions (notamment quand ceux-ci sont différents de son interlocuteur)
- La **communication agressive** : exprimer ses idées, besoins, valeurs, ressentis ou, émotions en utilisant la force physique ou psychologique, sans respect pour autrui et au détriment de la relation.

Tableau 1. Caractéristiques de la communication assertive en comparaison avec les modes passifs et agressifs

Type de communication	Type de relation	Respect de Soi	Respect de l'autre
Communication assertive	Équilibrée	Oui	Oui
Communication passive	Dominé/dominant	Non	Oui
Communication agressive	Dominant/dominé	Oui	Non

La communication assertive s'appuie en premier lieu sur une communication efficace et empathique (cf. S1.1 et S1.2) ; elle nécessite ensuite la mise en œuvre de comportements et d'intentions relationnelles spécifiques afin de faire savoir et faire respecter ses besoins, valeurs, droits, pensées et émotions.

Tableau 2. Les principaux comportements verbaux et non-verbaux et les intentions relationnelles de la communication assertive

Comportements verbaux	- formuler des idées, ressentis, besoins, valeurs, émotions de façon précise (si possible avec un message-je (cf. E2.1) - formuler des demandes de façon simple : affirmative, courte et concrète (cf. S1.1) - répéter ses propos et demandes - faire préciser les demandes de l'autre
------------------------------	---

Comportements non-verbaux	- rester calme (faire des silences) - écouter de façon empathique - maintenir un regard franc et authentique - adopter une posture détendue et un visage ouvert - utiliser une voix claire - maintenir une distance interpersonnelle satisfaisante (environ 1 bras)
Intentions relationnelles	- se respecter - ne pas se justifier - maintenir le lien relationnel - éviter le conflit - rechercher un compromis (si désaccord avec l'autre)

3. Savoir refuser de manière assertive

Savoir refuser de manière assertive nécessite en premier lieu une communication efficace et empathique (cf. S1.1 et S1.2) ; elle implique ensuite la mise en œuvre de comportements et d'intentions relationnelles spécifiques afin de s'opposer aux demandes des autres qui ne sont pas en accord avec soi.

Tableau 3. Les principaux comportements verbaux et non-verbaux et les intentions relationnelles pour refuser de manière assertive

Comportements verbaux	- exprimer son désaccord de différentes manières : - dire non de façon affirmée (Ex. : <i>Non, je ne veux pas ce verre</i>) - donner une raison (Ex. : <i>Non, j'ai déjà suffisamment bu</i>) - trouver une excuse (vraie) (Ex. : <i>Non, mes parents m'interdisent de boire de l'alcool</i>) - partir de la situation pour éviter (Ex. : <i>Non, je vais prendre mon bus</i>) - proposer de faire autre chose (Ex. : <i>Non, viens on va bouger, plutôt</i>) - faire une blague (Ex. : <i>Non, tu veux me voir bourré ? !</i>)
Comportements non-verbaux	- clair au niveau informatif : savoir exactement ce que l'on veut refuser (et le garder en tête pendant l'échange) - clair au niveau psychologique : être convaincu de ses droits à refuser - s'exprimer de manière franche et directe - insister/persister (« disque rayé »), si l'autre n'accepte pas - garder sa position si l'autre insiste - rester calme (faire des silences) - prendre en compte les émotions de l'autre
Intentions relationnelles	- prendre soin de soi - se protéger - maintenir le lien relationnel

4. Savoir exprimer et recevoir des critiques constructives

Une critique constructive vise à modifier un comportement, une parole ou une attitude qui ne nous convient pas tout en respectant l'autre (contrairement aux jugements, offenses ou insultes). Elle s'appuie sur une communication assertive.

Plusieurs préalables sont indispensables pour exprimer ou recevoir une critique constructive :

- Vérifier l'intention relationnelle et s'assurer que la critique ne vise pas à blesser ou rabaisser l'autre ;
- S'assurer que la critique renvoie à des faits concrets et précis (non une critique vague et générale. Ex. : Avec toi, ça termine toujours mal, ... ; tu es vraiment embêtant, ...) ;
- S'assurer de la véracité de la critique.

Si nous ne sommes pas dans le cas d'une critique constructive, il est nécessaire d'utiliser une communication assertive pour refuser, rétablir la vérité de façon calme et factuelle et couper court à la discussion.

Exprimer une critique constructive nécessite un ensemble de comportements pour provoquer un changement chez l'autre tout en préservant la relation.

Tableau 4. Les principaux comportements verbaux et non-verbaux et les intentions relationnelles pour exprimer une critique constructive

Comportements verbaux	- exprimer les faits qui posent problème (Ex. Tu as pris mes feutres sans me demander) - exprimer ses émotions et ressentis de malaise (Ex. Je n'aime pas que l'on touche à mes affaires, je ne me sens pas respecté...) - et éventuellement les conséquences négatives pour soi (ex. Je ne sais pas où sont mes feutres ; je ne les trouve pas si j'en ai besoin...) - demander à l'autre de changer son comportement, en proposant (ou cherchant avec l'autre) une solution alternative (Ex. Je veux bien te prêter mes feutres, mais avant de les emprunter, je veux que tu me demandes la permission... si je ne suis pas là, laisse-moi au moins un message...)
Comportements non-verbaux	- déterminer son objectif (et le garder en tête pendant tout l'échange) (ex. demander avant d'emprunter mes affaires) - déterminer les faits précis qui posent problème (ex. a pris mes feutres sans me demander) - ne faire qu'une seule critique à la fois - prévoir du temps pour permettre une communication de qualité - échanger sans témoin, si possible
Intentions relationnelles	- régler un désaccord - résoudre un problème - aider l'autre à s'améliorer - maintenir le lien relationnel

Recevoir une critique constructive n'est pas simple et ce, même si celle-ci est bien fondée et si l'intention relationnelle de l'autre est bonne. Cela implique la reconnaissance des faits reprochés et des émotions désagréables associées (chez l'autre et chez soi). Chercher à s'améliorer et à maintenir une relation de qualité sont des objectifs constructifs qui peuvent nous aider à accepter ce type d'échange et à en tirer bénéfice.

Tableau 5. Les principaux comportements verbaux et non-verbaux et les intentions relationnelles pour recevoir une critique constructive

Comportements verbaux	- reconnaître les faits qui posent problème (<i>Ex. : Oui c'est vrai, j'ai pris tes feutres sans te demander</i>) - reconnaître le vécu de l'autre et communiquer de façon empathique (cf. S1.2) (<i>Ex. : Je comprends que tu sois en colère quand tu arrives à ton bureau et que tu ne trouves pas ta trousse de feutres</i>) - expliquer son comportement, son intention (<i>Ex. : Je devais terminer mon dessin pour cet après-midi et j'avais oublié mes feutres chez moi ; tu n'étais pas là, ...</i>) mais ne pas inventer s'il n'y a pas d'explication valable - formuler des excuses - exprimer son choix de changer ou pas - formuler des solutions pour résoudre le problème	
Comportements non-verbaux	- écouter l'autre (son message, ses émotions...) - reconnaître les faits reprochés - choisir de modifier ou maintenir son comportement	
Intentions relationnelles	- régler un désaccord - résoudre un problème	- vouloir s'améliorer - maintenir le lien relationnel

Principaux effets

S'affirmer par l'assertivité, le refus et la critique constructive génère deux effets bénéfiques majeurs :

- **Le respect de soi** : la communication assertive permet de faire respecter nos besoins, valeurs, pensées, émotions et ressentis et de refuser les comportements qui ne nous conviennent pas.
- **Des relations de qualité** : la communication assertive permet de se faire respecter tout en respectant l'autre ce qui permet de construire des relations **équilibrées, respectueuses et constructives**, favorisant ainsi l'estime de soi et le bien-être (contrairement à la communication agressive ou passive).

Principales conditions

Pour s'affirmer efficacement, quatre conditions sont nécessaires :

- **(Re)connaître ses besoins, ses valeurs, ses ressentis et se donner le droit de les faire valoir** : cela implique une bonne connaissance de soi et une estime de soi suffisante (se reconnaître une certaine valeur) pour ne pas se laisser dominer par autrui (cf. C1.1, C1.3, C1.5). Il est aussi nécessaire de supporter la contradiction, les émotions et propos désagréables de l'autre, car s'affirmer c'est prendre le risque de déranger l'autre.
- **Prendre conscience et surmonter ses appréhensions** : en s'affirmant, on peut avoir l'impression de s'opposer à l'autre ce qui peut générer des craintes, des pensées automatiques et des émotions associées. Il est nécessaire d'en prendre conscience et de travailler sur ses droits à se faire respecter tout en respectant l'autre.
- **(Re)connaître les besoins, les valeurs et les ressentis de l'autre et communiquer de façon empathique** : l'assertivité suppose de reconnaître sa propre valeur tout comme la valeur de l'autre. Elle implique ainsi de percevoir les points de vue et ressentis spécifiques de chacun (cf. Communication empathique S1.2).
- **Communiquer de façon efficace** : la communication assertive se construit sur la base d'une communication efficace et positive (tant au niveau verbal, que non-verbal et des intentions) (cf. S1.2).

EXEMPLES DE PRATIQUE – Renforcer sa CPS

(Adultes)

Faire des phrases affirmées et écouter efficacement

(Lamboy et al., 2021, p. 154)

Public : ☐ Enfants

☐ Adolescents

☒ Adultes

Type d'activité : ☒ formel ☐ rituel/informel

Objectif principal : S'affirmer (et résister à la pression sociale) par l'assertivité et le refus

Savoirs et savoir-faire développés :

☐ 1. Comprendre l'influence sociale et résister à la pression sociale

☒ 2. Communiquer de façon assertive

☒ 3. Savoir refuser de manière assertive

☐ 4. Savoir exprimer et recevoir des critiques constructives

Modalités :

☒ En individuel

☐ En groupe

Matériel :

Faire des phrases affirmées et écouter efficacement

Lisez les scénarios qui suivent et considérez le style de communication utilisé dans chacun des cas. Ensuite répondez aux questions listées après chaque scénario.

Scénario 1 : "J'ai du mal à dire non aux amis et à la famille quand ils me demandent des faveurs. Je ne veux pas avoir l'air insensible. Je me trouve tiraillé car je place toujours le besoin des autres avant les miens."

==> Comment refusez-vous affirmativement et en confiance une requête d'autres personnes ?

==> Comment réagissez-vous quand les autres refusent vos demandes d'aide ?

Scénario 2 : « Je devais sortir avec une amie. À la dernière minute elle a téléphoné et annulé le rendez-vous. Ceci arrive régulièrement. J'aimerais lui faire savoir que cela m'agace. »

==> Comment critiqueriez-vous affirmativement ce comportement tout en laissant comprendre à la personne que vous tenez à son amitié ?

Scénario 3 : Pensez à une situation qui s'est passée cette semaine ayant conduit à une forme de communication non affirmée ?

=> Pouvez-vous formuler une réponse alternative plus affirmée ? Comment pourriez-vous la communiquer à son destinataire ?

=> Comment ça s'est passé ? Qu'avez-vous ressenti après ?

Entraînez-vous à identifier ces différents styles interpersonnels

(Lamboy et al., 2021, p.154)

Public : ☐ Enfants
☐ Adolescents
☒ Adultes

Type d'activité : ☒ formelle ☐ rituel/informelle

Objectif principal : **S'affirmer (et résister à la pression sociale) par l'assertivité et le refus**

Savoirs et savoir-faire développés :

- ☐ 1. Comprendre l'influence sociale et résister à la pression sociale
- ☒ 2. Communiquer de façon assertive
- ☐ 3. Savoir refuser de manière assertive
- ☐ 4. Savoir exprimer et recevoir des critiques constructives

Modalités :

- ☐ En individuel
- ☒ En groupe

Se référer à la partie théorique pour la caractérisation des modes de communication.

Matériel : Tableau ou paperboard

Exercice « Entraînez-vous à identifier ces différents styles interpersonnels »

Situation :

Vous ramenez un four à micro-ondes défectueux pendant les heures de pointe du magasin. Le vendeur vous demande si vous l'avez laissé tomber, si vous l'avez fait fonctionner avec des objets métalliques à l'intérieur, ou si votre domicile a été sujet à des problèmes électriques.

- Vous vous plaigniez d'une voix forte, avec une attitude accusatrice/blâmante. (agressif)
- Vous êtes intimidé par le vendeur, vous n'êtes pas certain de vos droits et vous décidez de conserver le four défectueux. (passif)
- Vous donnez l'impression d'accepter les remarques du vendeur calmement mais vous dites du mal de lui aux autres clients ou vous allez voir le directeur du magasin. (passif/agressif)
- Vous exprimez calmement votre souhait d'échanger la marchandise et vous restez sur votre décision. (affirmé)

Discussion :

- Quel comportement vous a aidé à identifier le style interpersonnel ?
- Pouvez-vous décrire ceux qui se comportent de cette façon ?
- Comment vous sentiriez-vous si vous agissiez de cette façon ?

Vous pouvez voir, à partir des avantages et des inconvénients, que la communication affirmée est le style de communication interpersonnel le plus efficace. Dans cet exercice, pratiquer le remplacement pour chaque type de communication interpersonnelle, par des réponses alternatives affirmées.

Aggressif : Vous avez acheté de la marchandise défectueuse, vous vous rendez un samedi après-midi alors qu'il y a beaucoup de monde dans le magasin et vous vous plaignez d'une voix forte au vendeur et le traitez de menteur.

Réponse affirmée alternative :

Passif : Vous attendez dans une file d'attente et vous êtes pressé. Quelqu'un vous passe devant et prend votre place. Vous ne faites rien.

Réponse affirmée alternative :

Passif – Agressif : Quelqu'un demande à ce que vous lui prêtiez de l'argent. Vous êtes mal à l'aise avec cette demande, mais à contrecœur vous êtes d'accord pour lui donner cet argent le lendemain. Le lendemain arrive et vous oubliez d'apporter l'argent avec vous.

Réponse affirmée alternative :

Déterminez vos barrières personnelles à un comportement affirmé en répondant aux questions suivantes :

1. Vous reconnaissez-vous dans les obstacles communs au comportement affirmatif ?
2. Quelles sont des raisons pour ne pas avoir un comportement affirmatif ?
3. Quand vous comportez-vous de façon non affirmative ?
4. Avec qui vous comportez-vous de façon non affirmative ?
5. Quels sont des avantages du comportement non affirmatif ?
6. Dans quels types de situation, ou avec quelle sorte de personnes est-il recommandable d'avoir un comportement non affirmatif ?

EXEMPLES DE PRATIQUE – Développer la CPS

(Enfants et jeunes)

S'affirmer de façon claire, respectueuse et ferme

(Kit pédagogique pour les séances d'empathie à l'école Volume 2, ministère de l'Éducation et de la Jeunesse & Santé publique France)

Public : ☒ Enfants

☒ Adolescents

☐ Adultes

Type d'activité : ☒ formel ☐ rituel/informel

Objectif principal : S'affirmer (et résister à la pression sociale) par l'assertivité et le refus

Savoirs et savoir-faire développés :

☒ 1. Comprendre l'influence sociale et résister à la pression sociale

☐ 2. Communiquer de façon assertive

☒ 3. Savoir refuser de manière assertive

☐ 4. Savoir exprimer et recevoir des critiques constructives

Modalités :

☐ En individuel

☒ En groupe

Matériel : Cartes décrivant les situations de la vie quotidienne

Une activité pour apprendre à s'affirmer par le consentement et le refus – 3

S'affirmer de manière claire, respectueuse et ferme

Niveaux : cycles 2 et 3.

Objectif : savoir exprimer clairement un refus.

Durée : 45 minutes.

Modalités : classe entière et groupes.

Matériel : cartes décrivant des situations de la vie quotidienne.

Proposition de déroulé de l'activité

1- Phase de mise en projet

- Rappeler ou faire rappeler par les élèves ce qui a été fait précédemment.
- Présenter les objectifs de l'activité aux élèves : apprendre à s'exprimer clairement pour bien se faire comprendre.

2- Mise en activité

Étape 1 : en classe entière, questionner les élèves : « Est-ce qu'il vous est déjà arrivé de ne pas être d'accord avec quelqu'un et de ne pas oser lui dire ? » Faire échanger les élèves pour exprimer ce qu'ils ressentent et leur demander de raconter des situations où cela leur est arrivé (raconter des situations où ils ont réussi à dire qu'ils n'étaient pas d'accord, et des situations où ils n'ont pas réussi à le dire). Ne pas émettre de jugement, cette activité doit juste faire partager des émotions et des expériences différentes. « Qu'est-ce qui fait que c'est parfois difficile de dire non ? » Les réponses peuvent être : « j'ai peur des conséquences, j'ai peur de le blesser, j'ai peur de ne plus être son ami(e), je ne sais pas comment le dire gentiment... »

Faire émerger l'importance de savoir dire non pour marquer les limites et se protéger. Dire non ne signifie pas manquer de respect envers une personne, mais est essentiel pour préserver son intégrité. « À votre avis, qu'est-ce qui fait que c'est important de dire non ? Est-ce qu'on peut dire non de façon respectueuse ? Est-ce une bonne relation si on ne respecte pas l'autre, le non de l'autre ? »

Expliquer que la séance va permettre d'apprendre à dire quand on n'est pas d'accord, et donc à entretenir, construire des relations saines, respectueuses.

Étape 2 : placer les élèves en petits groupes. Distribuer à chaque groupe une carte décrivant des situations de la vie quotidienne.

Demander aux élèves de discuter de la meilleure façon de répondre à chaque scénario, en utilisant la compétence à dire non. Les encourager à partager leurs idées et à écouter celles des autres.

Donner une affiche à compléter par groupe et inviter les élèves à noter ou dessiner les différentes manières qu'ils ont trouvées de dire non.

En classe entière, demander à chaque groupe de présenter son affiche.

Étape 3 (le même jour ou lors d'une séance suivante) : en classe entière, proposer aux élèves de jouer une des situations lues sur les cartes et de mettre en scène leur refus en utilisant les stratégies d'affirmation citées précédemment.

Si la phase de jeu intervient lors d'une autre séance, demander ensuite aux élèves ce qu'ils ont pensé, ressenti et décidé lorsqu'on leur disait non, lorsqu'ils disaient non. Leur demander à l'issue du jeu de rôle quels éléments rendent un non respectueux efficace (dans le langage verbal et non verbal).

3- Bilan de l'activité

Faire émerger que, pour dire non de manière assertive, il faut exprimer son refus de manière claire, respectueuse et ferme. Mettre aussi l'accent sur le fait qu'il est possible de trouver du soutien auprès du groupe ou d'un adulte quand on a du mal à se faire entendre et si l'autre personne refuse de nous écouter. Une trace écrite pourra être élaborée à partir des affiches et des échanges :

- parler avec un ton ferme et confiant (pour montrer ce que l'on veut) ;
- être clair et direct (sans utiliser de longues phrases qui peuvent être trompeuses) ;
- expliquer éventuellement pourquoi (pour que l'autre personne comprenne les raisons et accepte le refus) ;
- utiliser des « Je » (pour mettre l'accent sur ses propres sentiments et besoins plutôt que de faire des reproches à l'autre personne) ;
- respecter l'autre personne ;
- proposer une alternative (pour montrer que l'on est prêt à discuter et à trouver un terrain d'entente).

Modalités de différenciation

Adapter les situations de la vie quotidienne à l'âge des élèves.

Ressources à imprimer

Exemples de cartes « situations de la vie quotidienne » :

En classe, tu viens de terminer ton évaluation de géographie. Un autre élève essaie de prendre ton cahier en disant : « Donne-moi ton cahier pour que je recopie tes réponses, je te le rends tout de suite ». Comment peux-tu lui exprimer ton refus de façon affirmée et respectueuse ?	Il fait froid aujourd'hui. Ta meilleure amie a de nouveau oublié son bonnet et son écharpe à la maison et te demande : « Tu peux me donner les tiens s'il te plaît ? » Comment peux-tu lui exprimer ton refus de façon affirmée et respectueuse ?
À la maison, tu fais tes devoirs au calme. Ton petit frère te demande s'il peut écouter de la musique et jouer à côté de toi. Comment peux-tu leur exprimer ton refus de façon affirmée et respectueuse ?	Des élèves d'une autre classe veulent passer devant toi dans la queue pour la cantine. Comment peux-tu leur exprimer ton refus de façon affirmée et respectueuse ?
Chaque élève doit réfléchir à une idée pour faire un projet en arts plastiques. Tu as trouvé ton idée. Dans la conversation avec un camarade, tu lui parles de ton idée. Il la trouve géniale et veut l'utiliser lui aussi. Comment peux-tu lui exprimer ton refus de façon affirmée et respectueuse ?	Vous jouez au ballon dans la cour. Le ballon lancé trop fort et dans la mauvaise direction arrive sur la rue. Une élève te demande d'aller le chercher. Comment pouvez-vous lui exprimer votre refus de façon affirmée et respectueuse ?
Une bonne amie ne veut pas que tu déjeunes avec d'autres amis qu'elle et te dit qu'elle ne voudra plus être ton amie si tu le fais. Comment peux-tu lui exprimer ton refus de façon affirmée et respectueuse ?	En cours de sciences, il faut faire un schéma par groupe de deux pour montrer ce qu'on a compris. L'élève qui est avec toi veut tout faire et ne tient pas compte de tes idées. Comment peux-tu lui exprimer ton refus de façon affirmée et respectueuse ?
Avec deux amis, tu cherches un jeu à faire dans la cour. Le premier propose de jouer à chat, mais ton autre ami a une jambe dans le plâtre et ne pourra pas jouer. Comment peux-tu exprimer ton refus de façon affirmée et respectueuse ?	

Je résiste aux pressions (En groupe)

(Programme PRODAS, Planning familial, www.prodass.fr)

Public : ☒ Enfants

☒ Adolescents

☐ Adultes

Type d'activité : ☒ formel ☐ rituel/informel

Objectif principal : S'affirmer (et résister à la pression sociale) par l'assertivité et le refus

Savoirs et savoir-faire développés :

- ☒ 1. Comprendre l'influence sociale et résister à la pression sociale
- ☐ 2. Communiquer de façon assertive
- ☒ 3. Savoir refuser de manière assertive
- ☐ 4. Savoir exprimer et recevoir des critiques constructives

Modalités :

☐ En individuel

☒ En groupe

Matériel :

Chacun présente un mode de pression courant utilisé ainsi que des propositions pour y résister.

Donner des exemples de moyens de pression afin d'illustrer :

- **MINIMISER / BANALISER** : dans votre scénario, un personnage fera pression sur l'autre en cherchant à minimiser. Il devra dire : « Mais non c'est pas grave, c'est pas un problème... »
- **IDÉALISER** : dans votre scénario, un personnage fera pression sur l'autre en cherchant à idéaliser. Il devra dire : « Mais si, c'est génial, c'est drôlement bien... »
- **EXCLURE** : dans votre scénario, un personnage fera pression sur l'autre en cherchant à exclure l'autre s'il n'accepte pas. Il devra dire : « Si tu n'acceptes pas, tu ne feras plus partie de notre groupe... »
- **MENACER** : dans votre scénario, un personnage fera pression sur l'autre en le menaçant. Il devra dire : « Toi, il va t'arriver des problèmes... »
- **RABAISSE** : dans votre scénario, un personnage fera pression sur l'autre en cherchant à le rabaisser. Il devra dire : « Toi, t'es vraiment trop nul... »

Donner ensuite des exemples de moyens de résister :

- **ARGUMENTER**

Répondre aux types de pression :

- **RENOYER LA BALLE**
- **ABORDER LA PRESSION ELLE-MÊME**
- **POSER SES LIMITES**
- **DIRE « NON »** de manière ferme et non agressive.

Puis par groupe, les élèves sont invités à mettre en scène les scénarios. Si les élèves sont en difficulté, partager avec eux des pistes.

Prise de conscience / Analyse

Après chaque saynète chaque personnage exprime comment il se sent après avoir vécu cette situation.

Le public est invité à repérer le type de pression dont il s'agit, ainsi que le mode de résistance à la pression.

Élargissement / Synthèse / Généralisation

- « Vous arrive-t-il de vivre ce type de situation, qu'en pensez-vous ? » - « Est-ce facile de résister ? » - « Que peut-on retenir de ce travail réalisé ensemble... »

Exemples de scénarios :

1. Tu es seul à la maison. Tu as interdiction de sortir. Un ami vient te chercher et insiste pour aller avec toi au supermarché. Il minimise ton interdiction, et ce que tu risques en désobéissant à tes parents.

Pour résister à sa pression, voilà quelques pistes à mettre en scène :

Argumenter : « Mets-toi à ma place ! » / « J'ai promis à mes parents ! »

Renvoyer la balle : « Pourquoi faut-il absolument que je t'accompagne ? »

Dire Non ! de manière ferme et non agressive.

-
2. Tu es seul à la maison. Tu as interdiction de sortir. Un ami vient te chercher et insiste pour aller avec toi au supermarché. Il te menace de ne plus être ton ami.

Pour résister à sa pression, voilà quelques pistes à mettre en scène :

Argumenter : « Ce n'est pas parce que nous sommes amis que je dois faire absolument ce que tu veux ! »

Aborder sa manière de faire : « Tu as vu comment tu me menaces... »

-
3. Un camarade te propose de regarder un film d'horreur alors que tu es seul avec lui dans sa maison. Tu n'aimes pas du tout ce genre de film...

Il insiste en idéalisant, en disant que si ça va être super génial.

Pour résister à sa pression, voilà quelques pistes à mettre en scène :

Dire Non ! de manière ferme et non agressive.

Poser tes limites : Dire ce que tu ressens avec ce genre de film, peur en regardant, gêné et après...

-
4. « Tu es en vacances. Tu te retrouves seul avec des plus grands que toi. Ils veulent te forcer par exemple à boire de l'alcool... ». Ils insistent en te rabaissant. Ils te disent que t'es trop nul, que tu es un gamin...

Pour résister à la pression, voilà quelques pistes à mettre en scène :

Argumenter en disant que pour toi ce n'est pas être nul, que c'est savoir ce qu'on veut.

Dire Non ! de manière ferme et non agressive.

-
5. « Tu es en vacances. Tu te retrouves seul avec des plus grands que toi. Ils veulent te forcer par exemple à boire de l'alcool... ». Ils insistent et cherchent à t'exclure. Ils te disent que tu ne pourras plus aller avec eux.

Pour résister à la pression, voilà quelques pistes à mettre en scène :

Argumenter en disant que pour toi ce n'est pas ce qui est important pour passer de bons moments ensemble !

Dire Non ! de manière ferme et non agressive.

Oser dire non

(Programme TEAL, Tous épanouis à l'école par Floriane Boyer et Rebecca Shankland)

Public : ☒ Enfants

☐ Adolescents

☐ Adultes

Type d'activité : ☒ formel ☐ rituel/informel

Objectif principal : S'affirmer (et résister à la pression sociale) par l'assertivité et le refus

Savoirs et savoir-faire développés :

- ☐ 1. Comprendre l'influence sociale et résister à la pression sociale
- ☐ 2. Communiquer de façon assertive
- ☒ 3. Savoir refuser de manière assertive
- ☐ 4. Savoir exprimer et recevoir des critiques constructives

Modalités :

☐ En individuel

☒ En groupe

Matériel : Cartes avec scénarios de la vie quotidienne

Activité 1 : Oser dire non !

COMPÉTENCE SOCIALE



Capacité d'assertivité et de refus

Consignes

Lors d'une discussion interactive, l'intervenant explique aux élèves l'importance de savoir dire non afin de respecter leurs limites et de se protéger. Il est souligné que dire non ne signifie pas manquer de respect envers l'autre, mais plutôt préserver son intégrité.

Matériel

Fiche "Je m'affirme"

En petits groupes :

Proposez ensuite aux élèves de former des petits groupes. Distribuez-leur des cartes sur lesquelles sont inscrits des scénarios de la vie quotidienne (voir Ressource activités). Demandez aux élèves de discuter en groupe de la meilleure façon de répondre à chaque scénario, en utilisant la compétence à dire non. Encouragez-les à partager leurs idées et à écouter celles des autres. Puis, proposez-leur de jouer une des situations lues sur les cartes et de mettre en scène leur refus en utilisant les stratégies d'affirmation citées précédemment.

En grand groupe :

De retour en grand groupe, demandez à chaque groupe de présenter les différentes manières qu'ils ont trouvées de dire non. Invitez-les à expliquer leur posture pour dire non et à la reproduire en grand groupe pour que chacun puisse l'essayer.

Situations

Élisa découvre que quelqu'un a dessiné un portrait moqueur d'elle et l'a affiché dans le couloir. Elle soupçonne Antoine, qui a déjà fait cela auparavant. Élisa ressent le besoin de parler à Antoine. Elle veut comprendre pourquoi il a fait cela et lui expliquer comment cela l'affecte afin qu'il ne recommence pas.

À chaque récréation, Lisa se joint à un groupe d'amis pour jouer. C'est toujours Marc qui choisit le jeu, sans jamais prendre en compte l'avis des autres. Lisa aimerait jouer à quelque chose de différent cette fois-ci et voudrait que Marc laisse les autres faire des propositions.

Régulièrement, Kevin se moque d'Antoine et lui prend une partie de son goûter, sous prétexte que c'est "le prix pour être son ami". Antoine aimerait faire comprendre à Kevin qu'il doit arrêter.

Juliette essaie de rejoindre un jeu de corde à sauter organisé par un groupe d'élèves. Léa dit à Juliette qu'elle ne peut pas jouer car elle "ne sait pas sauter correctement". Juliette se sent exclue mais sait qu'elle a autant le droit de jouer que les autres. Elle décide alors de s'affirmer et demande à être incluse dans le jeu.

Max aime jouer à la balle aux prisonniers pendant la récréation. Cependant, certains élèves, notamment Hugo, jouent de façon très brutale, lançant la balle très fort. Max a été touché douloureusement plusieurs fois et les autres ont ri de lui en voyant qu'il avait mal. Il aimerait demander à Hugo et aux autres élèves de modérer leur force pour que le jeu reste agréable pour tous.

Depuis le début de l'année, Mathis s'assoit à une table spécifique à la cantine avec ses copains. Mais récemment, une bande d'élèves de CM2, menée par Alexis, a décidé de s'approprier cette table. Il s'approche de Mathis et ses copains et leur demande d'aller ailleurs alors qu'ils sont assis. Mathis souhaite parler à Alexis pour trouver une solution.

Debriefing

- Qu'avez-vous ressenti lorsque vous avez dit "non" à quelqu'un ?
- Qu'avez-vous ressenti lorsque la personne a accepté votre "non" ?
- Que pourriez-vous faire si quelqu'un continuait à vous demander quelque chose après que vous ayez dit "non" ?
- Qu'est-ce qui est important pour dire "non" de manière efficace ?

L'animateur peut utiliser la fiche Ressources activités : "Je m'affirme de manière claire, respectueuse et ferme" pour guider les élèves dans la réflexion.

À la fin de la séance, il distribue cette fiche aux élèves pour leur rappeler les éléments clés de l'affirmation de soi.

Activité 2 : Oser dire non !

Je m'affirme



Regarder dans les yeux :

Regarde la personne dans les yeux. Cela montre que tu es sûr de toi et que tu écoutes.



Garder le dos droit :

Imagine que tu as une corde invisible qui tire ton sommet de tête vers le ciel. Ça te permet de te tenir droit et fier.



Épaules détendues :

Garde-les détendues comme des nuages et légèrement en arrière. Cela donne l'impression que tu es calme et confiant.



Pieds bien ancrés au sol :

Imagine que tes pieds ont des racines qui vont profondément dans la terre. Cela aide à se sentir stable et solide.



Respiration calme :

Prends de profondes respirations par le ventre. Cela t'aide à te calmer et à réfléchir avant de parler.



Parler clairement :

Prends ton temps pour bien prononcer chaque mot.

Influences et pressions sociales

(Programme PRODAS, Planning Familial, www.prodass.fr)

Public : ☒ Enfants

☒ Adolescents

☐ Adultes

Type d'activité : ☒ formel ☐ rituel/informel

Objectif principal : S'affirmer (et résister à la pression sociale) par l'assertivité et le refus

Savoirs et savoir-faire développés :

☒ 1. Comprendre l'influence sociale et résister à la pression sociale

☐ 2. Communiquer de façon assertive

☐ 3. Savoir refuser de manière assertive

☐ 4. Savoir exprimer et recevoir des critiques constructives

Modalités :

☐ En individuel

☒ En groupe

Matériel :

Déroulement

Faire des groupes d'environ 6 enfants/jeunes.

Temps 1 - Proposer aux groupes la consigne suivante :

« Vous êtes un groupe de jeunes. Vous devez inciter l'un d'entre vous à faire quelque chose d'interdit par l'école, la famille ou la société (par exemple : fumer, voler, insulter, s'habiller comme..., s'acharner sur quelqu'un...). Dans chaque groupe, l'un d'entre vous devra résister à la pression de son groupe. Imaginez la situation que vous voulez. Vous pouvez prendre des prénoms fictifs. »

Temps 2 - Chaque groupe prend un temps de préparation de la saynète, puis la joue devant les autres

À chacune des présentations, la personne qui anime observe le groupe et ses stratégies pour animer la discussion qui suit. Elle prend soin de féliciter chaque groupe à tour de rôle pour sa présentation, puis elle commence par questionner le jeune qui devait résister seul face au groupe :

« - Que ressentais-tu quand les autres essayaient de te convaincre ?

- Est-ce qu'il était facile ou difficile de refuser de faire ce qu'ils voulaient que tu fasses ?

- Comment as-tu résisté ? As-tu trouvé une stratégie particulière qui t'a aidé ? »

OU

« - Qu'est-ce qui a fait que tu as cédé ? »

Puis la personne qui anime demande au reste du groupe :

« - Qu'avez-vous observé comme stratégies dans le groupe pour faire céder la personne ? »

Par la suite, l'animateur engage une discussion avec le groupe sur la pression des pairs :

« - Qu'est-ce qui vous paraît le plus difficile dans ce type de situation : risquer d'être rejeté où risquer de se faire prendre en défaut ? »

Pour aller plus loin, lors des prochaines séances vous pouvez proposer au groupe l'un des thèmes de groupe de parole suivants :

- Mes amis ont tenté de me pousser à faire quelque chose que je ne voulais pas faire.

- J'ai changé pour plaire à une personne/un groupe et je n'aimais pas la personne que j'étais devenue.

- J'ai eu de la difficulté à dire « Non » mais je l'ai dit.

Thème de cercle de parole : J'ai eu de la difficulté à dire non mais je l'ai dit

(Programme PRODAS, Planning Familial, www.prodas.fr)

Public : ☒ Enfants

☒ Adolescents

☐ Adultes

Type d'activité : ☐ formel ☐ rituel/informel

Objectif principal : S'affirmer (et résister à la pression sociale) par l'assertivité et le refus

Savoirs et savoir-faire développés :

- ☐ 1. Comprendre l'influence sociale et résister à la pression sociale
- ☐ 2. Communiquer de façon assertive
- ☒ 3. Savoir refuser de manière assertive
- ☐ 4. Savoir exprimer et recevoir des critiques constructives

Modalités :

☐ En individuel

☒ En groupe

Matériel :

L'animateur explique que les membres du groupe et lui-même vont prendre un temps de réflexion et d'expression personnelle, qui va permettre de mieux se connaître soi-même et de mieux connaître les autres, en partageant, aujourd'hui, une expérience personnelle sur le thème suivant : *J'ai eu de la difficulté à dire non mais je l'ai dit*.

Une fois qu'ils ont réfléchi à une expérience vécue sur le thème, les participants sont invités à identifier, pour eux-mêmes, les ressentis qu'ils ont éprouvés, les pensées qui les ont traversés et les comportements qu'ils ont adoptés lors de cette expérience.

Ensuite l'animateur propose aux participants qui le souhaitent de partager leur expérience avec le reste du groupe. Une fois qu'un participant a terminé, s'il n'a pas exprimé son ressenti, ses pensées et comportements, l'animateur l'aide à les identifier : - « *Si j'ai bien compris ton histoire/expérience, tu nous as raconté qu'une fois... Est-ce que c'est bien ça ?* L'animateur laisse la personne compléter, rectifier ou bien valider sa reformulation. - *Comment t'es-tu senti à ce moment-là ? Est-ce que tu t'es dit quelque chose de particulier à ce moment-là ? – Comment as-tu réagi ?*

L'animateur et les participants ne cherchent à analyser l'expérience de la personne qui prend la parole, en faisant des hypothèses sur les causes du ressenti/du comportement de cette personne. De la même manière, aucun jugement n'est formulé par les participants sur les expériences relatées par les autres.

Chaque participant qui raconte une expérience est systématiquement reformulé afin qu'il se sente entendu, compris et accepté. Puis, l'animateur le remercie chaleureusement. Il est fondamental de remercier chaque personne pour le partage de son expérience, qui sert à tout le groupe. Cette phase de reformulation par l'animateur peut être prise en charge, tout à tour, par l'un des autres participants, s'ils sont suffisamment familiers des techniques de reformulation.

Pendant la séance, l'animateur garantit le fait que tout participant qui le souhaite puisse raconter **une** expérience sur le thème proposé (mais pas plusieurs expériences car cela risquerait d'empêcher à tous ceux qui le souhaitent de s'exprimer), être reformulé et remercié. L'animateur est également invité à raconter une expérience sur le même thème, ce qui permet de favoriser l'interconnaissance et le lien de confiance entre l'adulte en position d'éducateur et les jeunes. Si les participants ont du mal à se lancer, l'animateur peut aussi commencer par raconter son expérience sur le thème.

Le partage d'expérience des participants est suivi d'une phase pendant laquelle l'animateur propose aux participants de faire des liens entre les expériences/histoires : ont-ils repéré des points communs entre ces expériences ? Des différences ? Cette phase ne mène pas à une « vérité universelle » sur le thème de la séance. Il s'agit plutôt d'observer les tendances exprimées dans les différentes expériences que les participants ont choisi de partager ce jour-là, au niveau de leurs ressentis, pensées et comportements.

D'accord, pas d'accord

(Agir à fond les CPS : le programme en pratique 6^e ; Promotion Santé Auvergne-Rhône-Alpes et Association addiction France (AAF))

Public : ☒ Enfants

☒ Adolescents

☐ Adultes

Type d'activité : ☒ formel ☐ rituel/informel

Objectif principal : S'affirmer (et résister à la pression sociale) par l'assertivité et le refus

Savoirs et savoir-faire développés :

☒ 1. Comprendre l'influence sociale et résister à la pression sociale

☐ 2. Communiquer de façon assertive

☐ 3. Savoir refuser de manière assertive

☐ 4. Savoir exprimer et recevoir des critiques constructives

Modalités :

☐ En individuel

☒ En groupe

Matériel :

ANIMER LA SÉANCE



ACCUEIL DU GROUPE ET ENTRÉE DANS L'ATELIER - 10 min

Accueil des enfants, installation

Petite activité d'entrée dans l'atelier : courte et non débriefée



PHASE 1 : INTRODUCTION ET ÉNONCIATION DES OBJECTIFS - 2 min

Présentation de l'animation du jour :

Aujourd'hui nous allons faire un débat mouvant

Rappel des principes de fonctionnement du groupe (charte commune affichée).

Énonciation des objectifs :

« Cette activité va nous permettre nous positionner face à des affirmations, d'argumenter nos choix et écouter les avis des autres. »

PHASE 2 : ANIMATION DE L'ACTIVITÉ - 20 min

Cette activité se fait en mouvement. Si l'on sent qu'il est difficile pour les élèves de rester debout le temps des échanges, on peut proposer de s'asseoir par terre ou avoir installer des chaises, de part et d'autre de la ligne.

Énonciation de la consigne

(à faire reformuler par les jeunes pour vérifier leur compréhension)

« Nous allons avec votre enseignant énoncer des phrases.

Si vous êtes d'accord avec l'affirmation, vous viendrez vous positionner de ce côté de la ligne (indiquer le côté "D'ACCORD").

Si vous n'êtes pas d'accord avec la phrase, vous viendrez de ce côté de la ligne (indiquer le côté "PAS D'ACCORD").

Plus on est loin de la ligne, plus on est d'accord ou pas d'accord avec l'affirmation proposée.

On ne peut pas se positionner "à cheval" sur la ligne. Ensuite, chacun sera invité à argumenter les raisons de son choix.

Si un argument modifie votre point de vue, vous pouvez changer de côté et expliquer les raisons de ce changement »

Réalisation de l'activité :

(animation et observation de la dynamique de groupe)

Des propositions d'affirmations se trouvent sur le Padlet. On pourra également proposer aux jeunes d'écrire leurs propres propositions sur des morceaux de papiers, anonymes ou pas.

PHASE 3 : CONSCIENTISATION ET GÉNÉRALISATION - 15 min

Selon les échanges, vous n'irez pas sur l'ensemble de ces questions. Elles vous sont présentées ici pour vous aider à guider un peu la conscientisation.

Conscientisation du vécu émotionnel :

« Comment cette activité s'est passée pour vous ?

Est-ce que c'était facile de vous positionner par rapport aux affirmations ? » Inviter plusieurs enfants à expliquer pourquoi en cherchant à relever les différences.

Autres formulations ou relances : « Qu'est-ce qui a fait que parfois c'était facile ou parfois c'était plus difficile de se positionner ? »

Conscientisation du vécu cognitif :

« Sur quoi vous êtes-vous appuyés pour construire

votre avis ? »

Ici peuvent ressortir le fait de s'appuyer sur les valeurs, connaissances, l'idée qu'on se fait de cette affirmation (l'opinion), les expériences, l'influence du groupe...

« Selon vous, comment se construit une opinion (ce que vous pensez sur tel ou tel sujet) ? Qu'est-ce qui influence nos avis ? »

Ici, on peut réutiliser des exemples du jeu de la ligne et discuter de ce qui a pu influencer tel ou tel avis : est-ce que c'est ce que pense notre famille, nos amis, l'influenceur ou le youtubeur que l'on suit, les normes sociales.... On peut discuter des informations, de la diversité des sources.

« Est-ce que c'était plutôt facile ou difficile

d'expliquer son point de vue ? Qu'est-ce qui peut aider à donner ses arguments ?

Est-ce que c'était facile d'écouter l'avis de l'autre ? Et quand cet avis est très différent du nôtre, est-ce que ça arrive que cela nous fasse changer d'avis ?

« Est-ce que vous aviez l'impression que les avis étaient souvent les mêmes ou souvent différents ? Qu'est-ce qu'on peut en comprendre ? »

« Comment se sent-on lorsque l'on est seul à penser d'une certaine façon ? »

Essayer de recueillir différents avis car peut-être que pour certains, c'est assez simple voire agréable ou valorisant tandis que pour d'autres, c'est peut-être gênant et amène à suivre l'avis du groupe plutôt que marquer une différence.

Discuter des avantages et inconvénients aux deux démarches.

Rappel, il n'y a ni bonne ni mauvaise réponse.

Généralisation et transposition des compétences à d'autres contextes de la vie quotidienne :

Interroger ici l'utilité dans le quotidien des principaux éléments conscientisés notamment concernant la richesse de la diversité des points de vue.

Par exemple :

« À quoi ça nous sert de savoir écouter des avis très différents des nôtres ?

À quoi ça sert de savoir expliquer nos points de vue, quand est-ce utile ?

Et à quoi ça sert de débattre ? Est-ce que c'est toujours nécessaire ?

À quoi ça sert de comprendre ce qui influence nos avis ?

Est-ce qu'on a le droit d'avoir un avis différent des autres ? En quoi est-ce utile que s'expriment plusieurs points de vue et avis ? »



S6



PHASE 4 : CONCLUSION - 5 min

Proposer une petite conclusion au groupe, selon les différents sujets qui ont été le plus discutés. Cette conclusion reprend en 2 ou 3 phrases des points clés de ce qui a été observé et compris par les enfants avec la généralisation.



« Dans cette activité, nous avons partagé nos points de vue / nos avis, nous avons argumenté et avons écouté les arguments des autres. Nous nous sommes dits que ... (Reprendre des termes du groupes) et ... (Reprendre des termes du groupes) et ... (Reprendre des termes du groupes) ... »



APPROPRIATION INDIVIDUELLE ET SORTIE DE L'ATELIER - 5 min

« Avant de se dire "Au revoir", nous allons vous proposer de prendre un petit temps pour noter ce que vous voulez garder de cette séance, ce qui est important pour vous et dont vous voulez vous souvenir car vous pensez que ça pourrait vous aider dans certaines situations.

Pour cela je vous distribue... » (donner l'outil prévu pour l'appropriation individuelle de fin de séance) et expliquer la consigne de cet outil.

Une fois ce temps d'appropriation individuelle terminée, remettre à la classe les cartes "**D'accord / Pas d'accord**" pour que les adultes puissent organiser d'autres débats avec les jeunes

Cette séance est la dernière de l'année et du programme. Prendre le temps de dire Au revoir aux jeunes et leur préciser par exemple qu'un bilan sera fait avec leur professeur principal d'ici quelques semaines.

POINTS DE VIGILANCE POUR CETTE SÉANCE



- ▶ Rappeler que l'on parle en son nom, en disant « je », que l'on est dans le respect des points de vue et que cela ne veut pas dire que l'on est d'accord
- ▶ Faire attention à la répartition de la parole. Avant de passer à la question suivante, inviter les enfants qui ne se sont pas exprimés à le faire s'ils le souhaitent. Si un enfant prend vite la parole, lui demander de garder son idée, et laisser aux autres un peu de temps de réflexion
- ▶ Si des avis sont extrêmement différents : constater ces différences, faciliter les échanges d'arguments. Si nécessaire prévoir un bâton de parole
- ▶ Pour les enfants à besoins éducatifs particuliers, anticiper les adaptations nécessaires en amont de l'atelier

SOUTENIR CETTE CPS DANS LE QUOTIDIEN



Au travers des activités proposées dans vos disciplines, organiser des débats d'idées. Inviter les enfants à imaginer l'avis d'une personne ou d'un personnage en fonction de son contexte de vie, des situations présentées dans les documents. Repérer les sources d'influence en fonction des avis et opinions des personnages.

Proposer des activités d'analyse des médias, des influenceurs.



MES IDÉES POUR INTÉGRER LE DÉVELOPPEMENT DE CETTE CPS DANS MON QUOTIDIEN
