

DISTANCES



Guide d'enseignement et Feuilles d'activité de l'élève

DONNÉES PRÉLIMINAIRES POUR L'ENSEIGNANTE OU L'ENSEIGNANT : INITIATION AUX STYLES DE GESTION DES CONFLITS

Le style de gestion des conflits est l'approche qu'une personne utilise habituellement ou privilégie pour résoudre des conflits interpersonnels. Ce style est influencé par le bagage culturel et familial ainsi que par la psychologie de la personne. Certains adoptent une approche compétitive, voient l'autre comme un adversaire et cherchent à gagner la bataille, même au prix de la relation. À l'opposé : le style accommodant. L'individu accommodant essaie de préserver la relation, même s'il doit perdre la bataille. Un autre style est la fuite. Le fuyard bat en retraite autant que possible. Il perd l'envie d'atteindre ses objectifs personnels ou de préserver la relation s'il doit faire face à un conflit ou composer avec celui-ci.

La résolution de conflits exige un esprit coopératif, c'est-à-dire un style de gestion des conflits qui prend en compte et la relation et les objectifs personnels. La personne qui adopte cette approche voit les conflits comme des problèmes qui peuvent être traités par la négociation ou tout autre processus coopératif à l'issue duquel tout le monde sera gagnant. En outre, cette personne est prête à travailler fort pour parvenir à une solution mutuellement satisfaisante.

Le film **Distances** illustre quatre façons de composer avec les conflits : le déni, l'agressivité, le retrait et la négociation. Le déni et le retrait reflètent un style fuyant; l'agressivité, un style compétitif; et la négociation, un style coopératif. Chaque style peut convenir suivant la situation. Une résolution de conflits constructive repose sur le choix du style approprié plutôt que sur une réponse immuable aux conflits.

IDÉES D'ACTIVITÉS POUR LES ÉLÈVES DE LA 4^E À LA 10^E ANNÉE

Intégration au programme d'études

Ces activités peuvent être intégrées à tout programme scolaire qui favorise le développement d'aptitudes interpersonnelles : résolution de conflits, communication, écoute et réflexion. Les exemples s'adaptent à l'orientation ainsi qu'à l'information scolaire et professionnelle de même qu'à l'éducation religieuse, sanitaire et familiale.

Objectif

Éviter les conflits ou opter pour l'agressivité ne règlent généralement pas les problèmes de tous les jours, tandis qu'apprendre à négocier est une stratégie souvent fructueuse en cas de différend.

Préparation de la classe à l'apprentissage coopératif

Ces activités donnent de meilleurs résultats si le climat de la classe respecte et soutient les différences d'opinion. Des activités coopératives préparatoires sont recommandées pour créer ce climat. Il se peut que l'enseignante ou l'enseignant doive déplacer les pupitres ou réaménager la salle afin de ménager un espace pour les activités préparatoires ainsi que les discussions en petits et grand groupes. Des règles de base devraient être établies pour toutes les discussions et toutes les activités :

- ne rabaisser personne;
- ne pas interrompre ceux qui ont la parole;
- participer d'une façon ou d'une autre à toutes les activités.

DISTANCES



Cours

Durée : 45 minutes

Préparation de l'enseignante ou de l'enseignant

- Visionner le film *Distances* avec en main les questions à discuter et/ou la Feuille d'activité. Noter ses observations et ajouter toute question ou commentaire non inclus dans la discussion ou sur la Feuille d'activité de l'élève.
- Photocopier la Feuille d'activité pour les élèves.
- Réserver un lecteur de DVD pour la classe.

Objectifs d'apprentissage

Les élèves doivent :

1. Repérer dans le film quatre réactions différentes en cas de conflit (retrait, déni, agressivité et négociation).
2. Déterminer leur propre réaction devant les conflits dans leur vie.
3. Définir leur style de gestion des conflits.
4. Apprendre les quatre étapes de la négociation.

Activités

A. Activité préliminaire

Avant de faire visionner le film, rappeler que les gens et les nations se battent souvent pour un territoire. Écrire **GUERRES D'ESPACE** sur le tableau noir ou des feuilles volantes et demander aux élèves de nommer des querelles anciennes ou actuelles concernant un territoire.

Expliquer que même dans la vie de tous les jours les gens se battent souvent pour un territoire. Demander aux élèves de penser à des situations personnelles où ils doivent partager leur espace avec quelqu'un, ce qui est source de conflit ou de guerre. Regrouper ensuite les élèves deux par deux pour qu'ils échangent sur leurs expériences de partage de l'espace. Après quelques minutes, les inviter à discuter, en grand groupe, de leurs guerres d'espace. Après la description verbale de quelques situations personnelles ou de situations énumérées au tableau, poser les questions suivantes sur les réactions typiques à un conflit territorial et demander aux élèves de lever la main lorsque la réaction ressemble à la leur.

Dans un conflit d'espace, essayez-vous

- d'ignorer la situation?
- de batailler?
- de faire de l'humour?
- de fomenter une vengeance en douce?
- de faire appel à un parent?
- de trouver une solution satisfaisante?

Puis demander aux élèves de dire quelle réaction, le cas échéant, a aidé à résoudre un conflit. Expliquer que le film *Distances* illustre différentes réactions à un conflit.

DISTANCES



B. Visionnage du film *Distances*

C. Après le visionnage

STYLES DE GESTION DES CONFLITS

Après le visionnage du film, écrire au tableau RETRAIT, DÉNI, AGRESSIVITÉ et NÉGOCIATION et demander des exemples tirés du film qui montrent chacune de ces réactions à un conflit.

Expliquer aux élèves que chacun privilégie un style de gestion des conflits — façon de réagir devant un conflit — puis leur demander de répondre au questionnaire-sondage de la Feuille d'activité pour déterminer leur propre style. (Il pourrait être intéressant, au préalable, de lire la définition des quatre styles de gestion des conflits - TORTUE, LION, OURSON et HIBOU — décrits sur la Feuille d'activité et d'en discuter avec la classe.)

NÉGOCIATION

Une fois la Feuille d'activité remplie, inviter les élèves à faire part de leurs réponses à la classe. Puis demander à celle-ci d'examiner la négociation à la HIBOU ou la résolution de conflits GAGNANTE POUR TOUS. Recopier au tableau les ÉTAPES DE LA RÉOLUTION DE CONFLITS GAGNANTE POUR TOUS énumérées ci-dessous, ou encore distribuer ou projeter le document fourni en annexe.

ÉTAPES DE LA RÉOLUTION DE CONFLITS GAGNANTE POUR TOUS

1. **Énoncer clairement ses besoins ou attentes.**
2. **Écouter attentivement les besoins et attentes de l'autre.**
3. **Penser ensemble à au moins 3 ou 4 moyens qui permettraient à chacun d'obtenir ce qu'il veut ou presque.**
4. **Choisir la meilleure proposition et la mettre en œuvre**

Demander aux élèves de se choisir un ou une partenaire et de s'inspirer des étapes susmentionnées pour jouer les scénarios de la Feuille d'activité.

D. Réflexion de clôture

1. Ramasser les Feuilles d'activité et regrouper les élèves pour une discussion de clôture. Chacun devra indiquer une notion que le film lui a apprise et une découverte qu'il a faite concernant sa propre approche des conflits. On peut aussi demander aux élèves de rédiger un paragraphe sur les avantages de l'approche des conflits par la négociation (certains désavantages peuvent également être notés).
2. Le style du HIBOU est généralement considéré le meilleur pour résoudre les problèmes, mais les autres styles sont également importants et utiles. Demander aux élèves de penser à des situations où il serait préférable d'adopter le style de la TORTUE, du LION ou de l'OURSON.

Évaluation suggérée

- Participation aux activités préparatoires.
- Participation à la discussion de groupe.
- Évaluation de la Feuille d'activité et de la discussion ou du paragraphe de réflexion pour déterminer si les objectifs d'apprentissage ont été atteints.

DISTANCES



Nom : _____

Feuille d'activité **1** Quel est votre style?

Lisez les cas ci-après. Pensez à ce que vous feriez probablement et encerclez la réponse a), b), c) ou d). Soyez le plus honnête possible!

1. Vous et votre frère (ou votre sœur) partagez une chambre. Il se plaint régulièrement de votre manque d'ordre et du fait que vos vêtements traînent toujours. Vous en avez assez. Que faire?
 - a) L'ignorer et grogner tout bas.
 - b) Lui crier après et accentuer le désordre de la pièce.
 - c) Nettoyer immédiatement la chambre et veiller à ce que tout soit toujours conforme aux attentes de l'autre.
 - d) Lui demander de discuter de la manière dont vous pourriez tous les deux apprécier davantage cette chambre que vous partagez.
2. Vous travaillez près d'un compagnon de classe qui chantonne. Personne d'autre ne semble l'entendre, mais cela vous empêche de vous concentrer. Que faire?
 - a) En quittant la classe, dire à quelqu'un d'autre combien il est dérangeant.
 - b) Le frapper fort sur le bras et lui ordonner d'arrêter de chanter.
 - c) Lui dire que vous aimez sa voix.
 - d) Lui demander d'arrêter.
3. Vous êtes dans un bus bondé et vous venez de vous asseoir sur le dernier siège libre. Un adulte avec une grosse valise est assis près de vous. Il ne se rend pas compte que sa valise est à moitié sur vous, ce qui est très inconfortable. Vous aimeriez qu'il l'enlève. Que faire?
 - a) Tenter d'ignorer votre inconfort en pensant à autre chose.
 - b) Pousser à répétition sur la valise pour qu'il la bouge.
 - c) Vous déplacer de façon à ce qu'il y ait plus de place pour la valise.
 - d) Lui expliquer combien c'est inconfortable pour vous et lui demander d'enlever la valise.

Analyse du style de gestion des conflits

Votre approche habituelle des conflits reflète votre style de gestion de ceux-ci. La plupart des gens privilégient un des quatre styles suivants :

1. Essayer toujours de fuir le conflit : TORTUE.
2. Se battre toujours en cas de problème : LION.
3. Céder toujours : OURSON.
4. Faire face aux conflits et adopter l'approche GAGNANTE POUR TOUS sans se battre et sans céder : HIBOU.

Êtes-vous une tortue, un lion, un ourson ou un hibou?

1. Passez en revue vos réponses au sondage. Les réponses a) dénotent un style TORTUE, les réponses b) un style LION, les réponses c) un style OURSON et les réponses d) un style HIBOU. Quel est votre style habituel? Avez-vous recours à plus d'un style? Utilisez-vous un style différent à la maison et à l'école? Si oui, pourquoi?

DISTANCES



ÉTAPES DE LA RÉOLUTION DE CONFLITS GAGNANTE POUR TOUS

1. Énoncer clairement ses besoins ou attentes.
2. Écouter attentivement les besoins et attentes de l'autre.
3. Penser ensemble à au moins 3 ou 4 moyens qui permettraient à chacun d'obtenir ce qu'il veut ou presque.
4. Choisir la meilleure proposition et la mettre en œuvre!