

FICHE 1 : UN PAS DE PLUS AVEC LA MÉTHODE



Pourquoi ?

- Pour établir des liens de confiance entre le groupe et l'animateur.
- Pour comprendre une problématique ou une situation locale comme la déscolarisation des enfants, l'immigration, le chômage, les problèmes environnementaux...
- Pour obtenir une adhésion volontaire du groupe à la démarche
- Pour tenir compte des sensibilités et aspirations profondes du groupe et des individus.
- Pour arriver à obtenir une participation du groupe dans la définition :
 - des objectifs
 - des horaires
 - du lieu de rencontre
 - des responsabilités
 - des modalités pratiques.
 - Un accord du groupe sur les points précédents qui pourraient même être formulé dans un contrat.
 - Eventuellement aussi un accord des parents, tuteurs, institutions qui ont la responsabilité du groupe en vue de le permettre de participer aux travaux.

Bonne pratique de la négociation

- Lors de la première rencontre, l'animateur doit se présenter et indiquer ce qu'il compte proposer au groupe avec honnêteté et transparence. Cela évitera des blocages futurs.
- Ne pas promettre des choses que l'on ne peut pas tenir.
- Il est aussi important de dire que l'on veut arriver ensemble à un résultat, mais que l'on peut aussi très bien ne pas y arriver.
- Il doit connaître le nom de chacun des membres du groupe. C'est très important pour favoriser le contact, valoriser l'estime de soi et une implication individuelle
- Expliquer que la démarche prendra un certain temps mais que ce temps sera déterminé par le groupe.
- Expliquer que c'est le groupe qui va trouver les solutions à son problème, pas l'animateur.
- Expliquer que c'est le groupe qui détermine la durée des rencontres ainsi que le lieu.
- Pas de bloc-notes
- Pas de portable allumé
- Communication homme/femme
- Ne pas projeter ses connaissances sur celles du groupe
- Chacun retient ce que dit le groupe
- Parler librement
- Se diviser en petit groupe
- Les membres du groupe vont aussi interroger les animateurs. C'est un échange.





Comment aborder le groupe ?

- Salut,
- Présentation seul à seul ou deux à deux.
- Sourire, être avenant, accueillant
- Proposition d'activités qui dégèle l'atmosphère éventuellement :
 - o Thé, café
 - o Sport, football,
 - o jeux,
 - o scénettes,
 - o blagues,
 - o petites histoires

Correction de mauvaises pratiques

L'animateur ne doit pas expliquer le contenu de la démarche ou les étapes de la méthode dans la négociation.

La recherche-action est un état d'esprit que l'animateur possède et qui lui permet de mettre en avant et de renforcer le processus de résolution des problèmes.

L'animateur ne doit rien promettre, comme aider le groupe, le sortir de sa situation, lui donner à manger ou de l'argent. Un groupe n'oublie pas ce que les animateurs ont donné comme explication ou justification pour obtenir des rencontres.

Si l'animateur est pris de compassion, il vaut mieux, la fois suivante revenir sur le sujet pour ne pas laisser des faux espoirs s'installer. Revenir sur le sujet et expliquer au groupe qu'il ne peut pas tenir sa promesse et qu'il n'est pas là pour cela.

Ne pas écarter un membre du groupe si celui-ci a des difficultés de paroles ou ne connaît pas la même langue.

Le laisser parler. Voir si dans le groupe quelqu'un peut donner une traduction. Utiliser le dessin ou les gestes pour se comprendre. Ce sont des moyens de l'intégrer dans la démarche du groupe.

Constat à propos du groupe

L'animateur ne doit pas expliquer le contenu de la démarche ou les étapes de la méthode dans la négociation.

- L'environnement du groupe est composé tant par :
- des personnes qui ont une influence ou non sur le groupe,
 - des structures comme le marché ou l'armée,
 - du matériel dont il a besoin pour travailler,
 - des centres d'intérêt ou de survie,
 - ses propres références,
 - des autres groupes d'enfants de jeunes ou d'adultes.
 - des ateliers d'apprentissage des métiers





L'animateur n'est pas le premier sur le terrain. Il y a d'autres référents adultes tels que les boutiquiers, les mamans vendeuses, les chefs de quartiers, les imams ou aumôniers de jeunes... De plus, le groupe existe en tant que tel. Il a sa manière de fonctionner en lien avec son environnement. Il est autonome et organisé. Il est autonome et a une capacité à ne pas se laisser influencer par des éléments extérieurs tout en ayant une grande capacité d'écoute et d'ouverture.

Les enfants sont aussi très curieux et posent beaucoup de questions à l'animateur qui doit donner ses réponses sans mentir.

Lors de la négociation, l'animateur peut découvrir la dynamique interne du groupe. Il n'est peut-être pas organisé comme on le pense. Il y a peut-être aussi un processus d'adhésion des enfants dans le groupe (outils, disponibilités, espaces etc.)

Le groupe est fidèle au rendez-vous, il connaît mieux les heures ou les lieux de rencontres. Les lieux de rencontres proposés peuvent être très variés : au bord des puits d'eau, dans les jardins maraîchers, dans les cours familiales en associant parfois les parents aux débats.

Si le groupe veut imposer une personne extérieure, le facilitateur doit accepter de travailler avec un guide ou une personne de référence désignée par le groupe pour mieux le connaître.

L'acteur n'est pas considéré comme pouvant avoir le choix d'accepter ou de refuser de participer à la RAP. Elle s'impose à lui ; Il faut donc que l'animateur revoie la pratique dans la façon de négocier avec les groupes ; rester le plus longtemps possible à l'écoute de leurs sensibilités et de leurs aspirations. De cette capacité d'écoute dépend son adhésion au projet de RAP et sa participation effective.

Le facilitateur reste dépendant de la réaction du groupe ou de la personne qui l'introduit auprès du groupe.

Un processus de négociation qui s'engage lentement crée progressivement un climat et un environnement favorable à la participation libre à la RAP

La négociation est le moment où le groupe et l'animateur deviennent partenaires pour arriver à partager ses passions, les défis... Il faut un minimum d'intérêt partagé pour vivre ensemble la démarche.

A contrario, l'animateur doit accepter l'idée que le groupe puisse le rejeter ou refuser de travailler avec lui.