Ceméa NOUVELLE AQUITAINE

Les attitudes éducatives

Ces éléments sont en partie issues du Cahier pédagogique n° 281 des Cemea Suisse



La Directivité

LA DIRECTIVITE

« Tu dois faire ceci / ne fais pas… »

Les mots qui la décrivent :

Ordre – diriger – imposer – interdire – décider unilatéralement – voter – autoritarisme

Ses avantages :

Être obéi rapidement. Obtenir ce que l'on veut.

Ses inconvénients :

Provoque ou peut provoquer des sentiments de soumission, de fuite, de peur ou de révolte.

Quand l'utiliser :

Lorsque l'on cherche à obtenir ce que l'on veut, généralement dans des situations d'urgence. L'utilisation de cette attitude n'implique pas la responsabilisation de l'enfant, mais l'obéissance de ce dernier.



La Manipulation
« Si…alors… »

LA MANIPULATION

« Si… alors… »

Les mots qui la décrivent :

Chantage – récompense – flatter – encourager – séduire – promettre – faire la morale…

Ses avantages :

Permet d'obtenir ce que l'on veut de manière plus douce que la directivité. Elle est moins frontale.

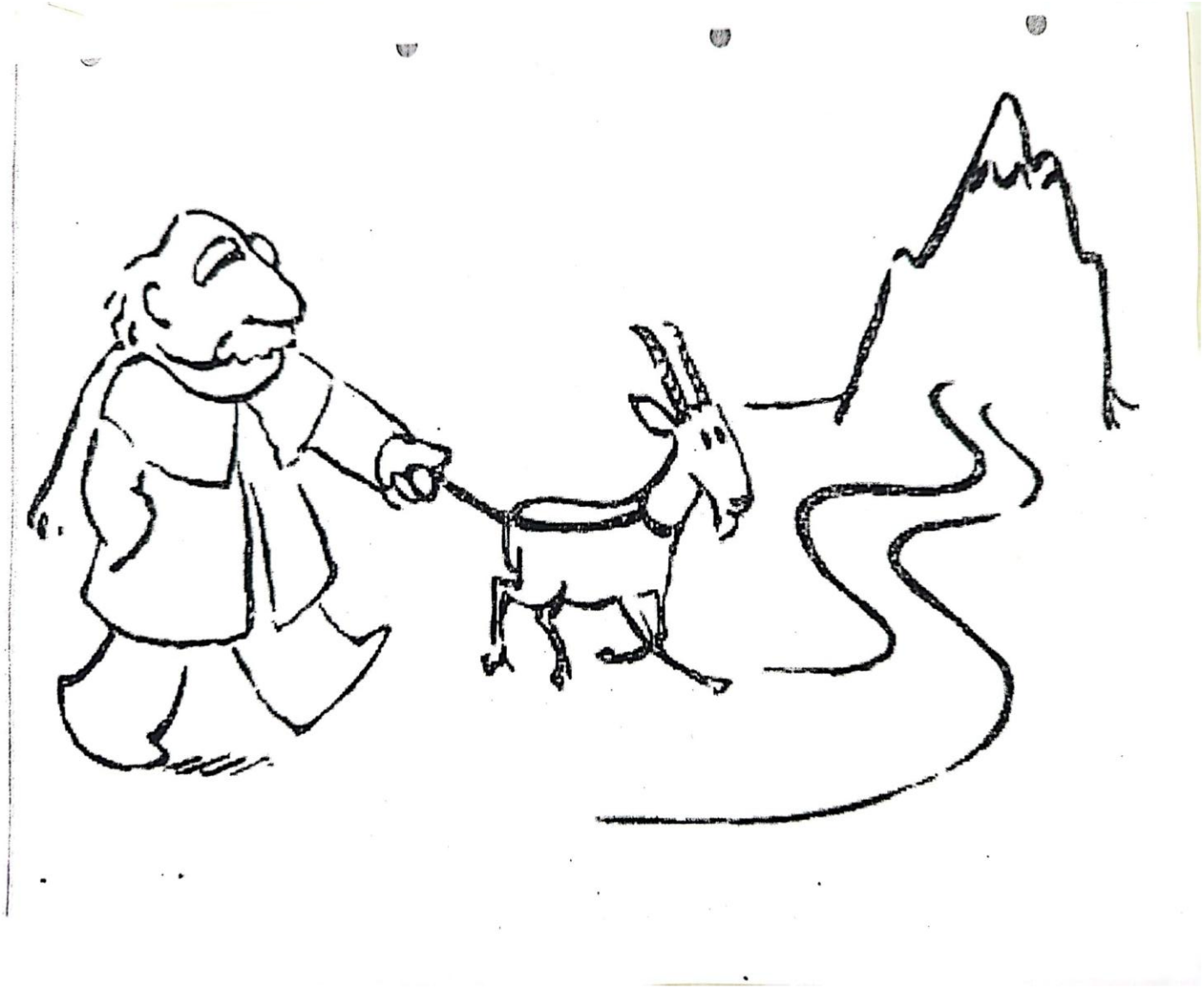
Ses inconvénients :

Si découverte, sensation de se faire avoir. Brise le lien de confiance. Incite à utiliser également la manipulation en retour : « je me tais si… »

Quand l'utiliser :

Lorsque la situation n'est pas urgente, mais que l'on a besoin que l'enfant fasse ce que l'on veut.

Exemple : une course en montagne, il va pleuvoir, vous devez rentrer assez vite, Jérémy ne veut plus marcher : « Si tu marches jusqu'au bout, ce soir tu pourras jouer à la playstation »



La négociation

LA NEGOCIATION

« Décider avec »

Les mots qui la décrivent :

Partage – gagnant/gagnant – écoute – besoins de chacun – trouver une solution équitable – concessions

Ses avantages :

Permet d'établir un lien de confiance – responsabilisation – valorisation – respect et écoute des besoins de chacun

Ses inconvénients :

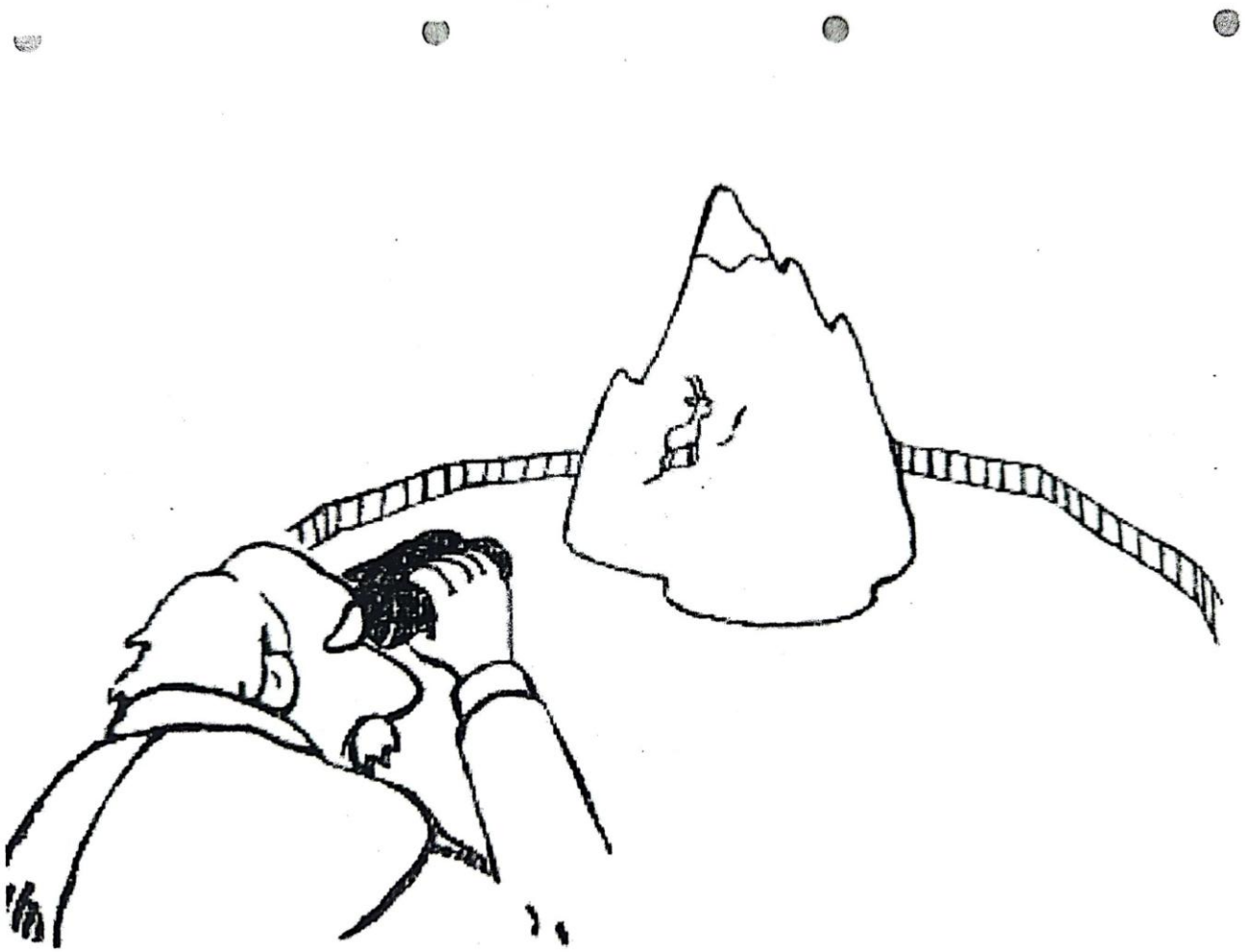
Prend du temps – demande de la disponibilité et de l'énergie

Quand l'utiliser :

Lorsque l'on souhaite responsabiliser un enfant/un ado, on prend le temps d'écouter nos propres besoins. La solution trouvée est adaptée aux besoins des personnes concernées.

Notes : Le fait de négocier donne souvent l'impression de céder du terrain, de perdre son autorité, de se laisser marcher dessus.

Négocier avec l'enfant est un choix conscient d'agir en faveur de sa responsabilisation et dans l'écoute des besoins de chacun. Il s'agit donc d'une démarche pédagogique, non d'une perte d'autorité



La non- directivité

LA NON-DIRECTIVITE

« Créer un cadre »

Les mots qui la décrivent :

Autonomie – responsabilisation – respect des besoins et du rythme de chacun – cadre clair – liberté – évaluer le risque et faire confiance

Ses avantages :

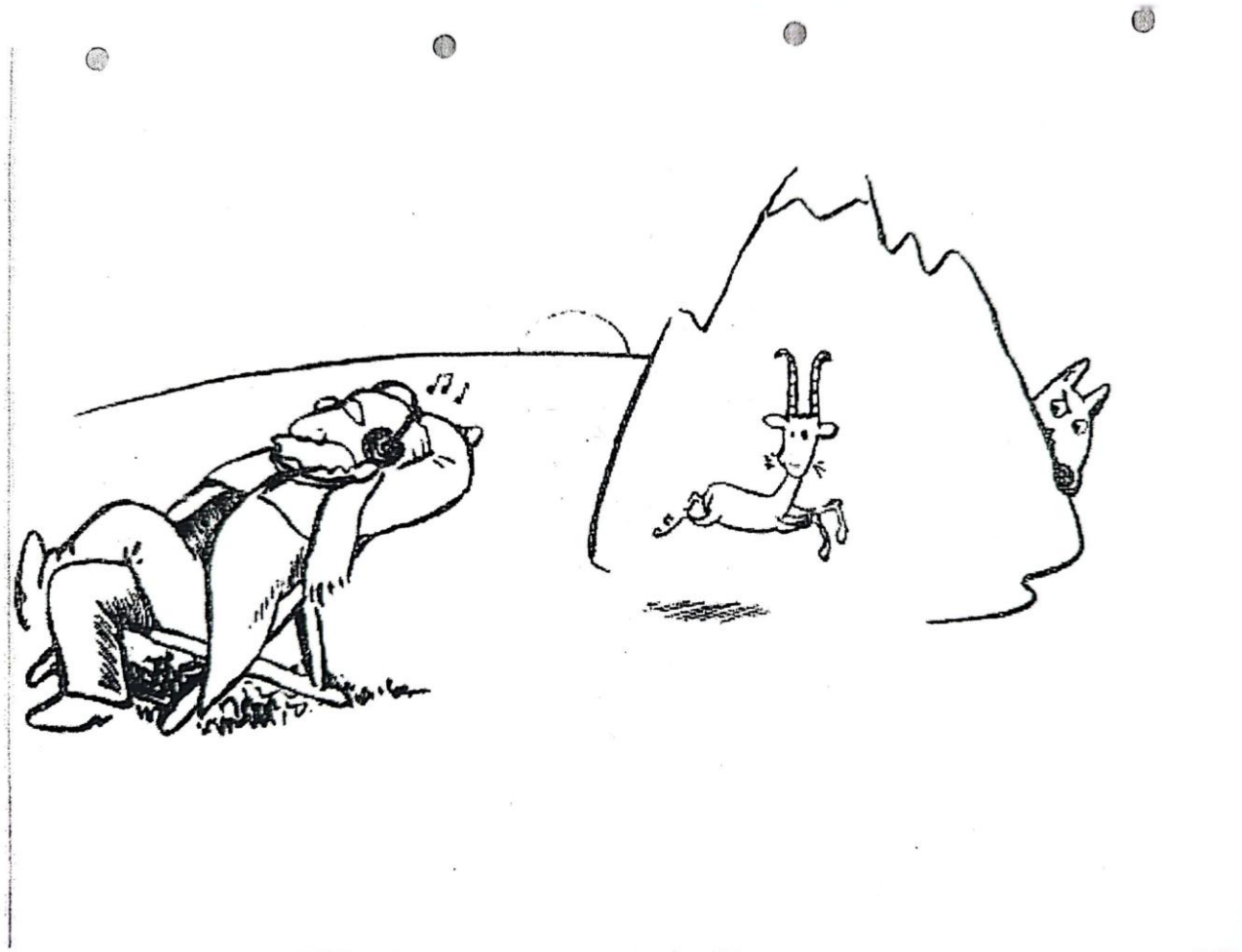
Favorise l'autonomie et la responsabilisation. Enrichit le lien de confiance.

Ses inconvénients :

Système exigeant qui demande du temps et de l'énergie de mise en place. Demande des compétences de la part de l'équipe d'animation.

Quand l'utiliser :

Lorsque notre intention est de favoriser les besoins de chacun, afin de développer l'autonomie et la responsabilisation.



Le Laisser aller

LE LAISSER-ALLER

Je m’en fous ! Il ne se caractérise pas par liberté mais par l’absence de relation, donc insécurisant.

Ses avantages :

Permet de se rendre compte, si l’on prend conscience que l’on se trouve dans une situation de laisser-aller, que quelque chose doit être travaillé.

Ses inconvénients :

Brise le lien de confiance. Crée l’indifférence. Peut mettre les enfants dans de réelles situations de dangers, physiques ou affectifs.

« LES 10 règles de LA règle »

1) La règle existe

2) La règle est connue

3) La règle est claire, non ambiguë.

4) La règle est juste.

5) Là règle est pertinente.

6) La légitimité́ de la règle est expliquée et comprise.

7) La règle est évolutive. Une règle peut changer, s'adapter.

8) Les règles sont hiérarchisées. Par niveau d'importance/de gravité́, par exemple.

9) L'élaboration et le contrôle des règles sont l'affaire de tous.

10) La règle est assortie de sanctions, en cas de transgression.