



## Introduction (5 minutes)

Lisez l'introduction suivante :

Les conflits sont une partie naturelle de la vie, et ils peuvent survenir dans n'importe quel contexte, y compris l'environnement scolaire. Pour résoudre les conflits de manière efficace, il est essentiel de comprendre les parties prenantes et les enjeux impliqués.

## Activité 1 : Identifier les Parties Prenantes (15 minutes)

Lisez le scénario suivant :

Deux élèves, Marie et Pierre, sont en désaccord sur la façon de réaliser un projet de groupe. Marie veut que le projet soit réalisé de manière traditionnelle, tandis que Pierre veut utiliser des méthodes plus innovantes.

### Group Task:

Qui sont les parties prenantes dans cette situation ?

- Marie
- Pierre
- Le professeur
- Les autres élèves de la classe

Page sur

## Activité 2 : Comprendre les Enjeux (15 minutes)

Lisez le scénario suivant :

Un élève, Jacques, est en conflit avec son professeur, M. Smith, à propos d'une note qu'il a reçue sur un examen. Jacques pense que la note est injuste et veut la contester.

### Group Task:

Quels sont les enjeux dans cette situation ?

- La note de Jacques

- La réputation de M. Smith
- La relation entre Jacques et M. Smith
- La confiance de Jacques envers l'école

### Activité 3 : Gérer le Stress et les Émotions (15 minutes)

Lisez le scénario suivant :

Deux élèves, Sophie et Laurent, sont en désaccord sur la façon de jouer à un jeu de groupe. Sophie est en colère et veut abandonner le jeu, tandis que Laurent veut continuer à jouer.

#### Group Task:

Comment pouvez-vous gérer le stress et les émotions dans cette situation ?

- En respirant profondément et en comptant jusqu'à 10
- En exprimant vos émotions de manière calme et respectueuse
- En écoutant les besoins et les sentiments de l'autre personne
- En trouvant une solution qui satisfait les deux parties

### Activité 4 : Adapter sa Posture (15 minutes)

Lisez le scénario suivant :

Un élève, Léa, est en conflit avec son camarade, Matthieu, à propos d'un problème de groupe. Léa est agressive et veut imposer sa solution, tandis que Matthieu est passif et veut éviter le conflit.

#### Group Task:

Comment pouvez-vous adapter votre posture dans cette situation ?

- En étant agressif et en imposant votre solution
- En étant passif et en évitant le conflit
- En étant assertif et en trouvant une solution qui satisfait les deux parties
- En étant coopératif et en travaillant ensemble pour trouver une solution

## Activité 5 : Détection des Signaux Faibles (15 minutes)

Lisez le scénario suivant :

Un élève, Thomas, est en conflit avec son professeur, Mme Dupont, à propos d'un problème de comportement. Thomas est en colère et veut contester la décision de Mme Dupont.

### Group Task:

Quels sont les signaux faibles qui indiquent un conflit potentiel dans cette situation ?

- Le ton de voix de Thomas
- Le langage corporel de Thomas
- Les paroles de Thomas
- Le comportement de Thomas

## Conclusion (5 minutes)

Lisez la conclusion suivante :

Les conflits sont une partie naturelle de la vie, et ils peuvent survenir dans n'importe quel contexte, y compris l'environnement scolaire. Pour résoudre les conflits de manière efficace, il est essentiel de comprendre les parties prenantes et les enjeux impliqués.

## Évaluation (15 minutes)

---

Répondez aux questions suivantes :

1. Qui sont les parties prenantes dans un conflit ?
2. Quels sont les enjeux dans un conflit ?
3. Comment pouvez-vous gérer le stress et les émotions dans un conflit ?
4. Comment pouvez-vous adapter votre posture dans un conflit ?
5. Quels sont les signaux faibles qui indiquent un conflit potentiel ?

## Réponses

---

Vérifiez vos réponses avec les réponses suivantes :

1. Les parties prenantes dans un conflit sont les personnes ou les groupes qui ont un intérêt dans la situation.
2. Les enjeux dans un conflit sont les éléments qui sont en jeu, tels que la réputation, la confiance ou la relation.
3. Vous pouvez gérer le stress et les émotions dans un conflit en respirant profondément, en exprimant vos émotions de manière calme et respectueuse, en écoutant les besoins et les sentiments de l'autre personne, et en trouvant une solution qui satisfait les deux parties.
4. Vous pouvez adapter votre posture dans un conflit en étant assertif et en trouvant une solution qui satisfait les deux parties.
5. Les signaux faibles qui indiquent un conflit potentiel sont les changements de comportement, les tensions, les conflits d'intérêts, etc.

