



Prévenir le harcèlement à l'école

La négociation comme réponse

700 000.

700 000, c'est le nombre d'habitants d'une ville comme Marseille. C'est aussi le nombre d'enfants¹ qui, chaque année, subissent du harcèlement. Ils représentent environ 6 % des élèves scolarisés. Selon l'Unicef et l'Observatoire international de la violence à l'école, le harcèlement à l'école débute généralement vers la classe du CE2. La moitié de ces enfants subit un harcèlement qualifié de « sévère », c'est à dire avec des répercussions graves sur leur santé et/ou leur état psychique.

Lorsqu'on regarde en détail les chiffres de la France, on observe des disparités entre les niveaux et les âges des enfants : 12 % des écoliers de CE2, CM1 et CM2 sont victimes de harcèlement. Au collège, 10 % des enfants en sont victimes – dont cyberharcèlement – et 7 % vivent des situations de harcèlement sévère. Au lycée, les chiffres diminuent nettement puisque 3,4 % des élèves sont victimes de harcèlement.

Quand on écoute les victimes de harcèlement, elles relatent toujours les mêmes mécanismes à l'œuvre : la mise en place d'un rapport de force très défavorable entre l'enfant et un autre enfant (ou un groupe d'enfants). Cela va ouvrir la porte à toute une série de comportements inappropriés, intrusifs, violents, répétitifs et délétères conduisant progressivement à une situation intenable pour l'enfant victime, du fait de la pression, de l'insécurité et des blessures physiques et/ou psychiques provoquées. Le harcèlement est un travail de sape qui touche les enfants au moment de leur construction identitaire ; il est fait pour « appuyer là où il va générer le plus de souffrance » pour celui qui en est victime et peut être amplifié, par la résonance avec une fragilité ou un mal-être déjà présents. La répétition des agressions rend la vie insupportable et multiplie par quatre le risque suicidaire lors de l'adolescence.

Julie Cruzillac

Présidente d'ADN Kids !

¹ Sources : enquêtes de victimation, universitaires, DEPP 2011 – 2013-2015

Le harcèlement se caractérise à partir des critères suivants : la volonté, la répétition et le pouvoir. Le harceleur blesse volontairement, soit physiquement, soit par des mots ou des comportements humiliants, et ce, de manière répétée. La notion de répétition est fondamentale dans les mécanismes de harcèlement. Couplée à celle de « *crescendo* » (aller toujours plus loin dans les formes d'agressions physiques et verbales), elle forme le cocktail explosif pour détruire les enfants qui y sont confrontés. En effet, on connaît bien aujourd'hui l'impact durable de ces expériences douloureuses et violentes qui peuvent conduire, dans les cas les plus extrêmes, jusqu'à la mort.

DES CONSÉQUENCES POUR TOUTE LA VIE

On sait aujourd'hui qu'au-delà des blessures immédiates (angoisse, troubles du sommeil et de l'alimentation, troubles du comportement, difficultés à nouer des liens, comportements violents et d'autodestruction, conduites à risque...) et des blessures physiques, les séquelles que laisse le harcèlement scolaire sont nombreuses et ont une incidence fréquente à l'âge adulte : dépressions, troubles du comportement alimentaire, anxiété sociale... On trouve également parfois des syndromes de stress post-traumatique. Dans tous les cas, les personnes qui ont été exposées au harcèlement, éprouvent un manque de confiance en elles qui les suit toute leur vie. Le risque de dépression chronique à l'âge adulte est multiplié par deux.

La négociation

LES DEUX FACES VERTUEUSES DE LA MÉDAILLE POUR AGIR CONTRE LE HARCÈLEMENT

Depuis 2016, avec ADN Kids, nous intervenons gratuitement dans les écoles et formons les enfants dès le CE1 aux méthodes et techniques de négociation. Si cette approche peut faire sourire et surprendre par son caractère décalé, elle se révèle tout à fait efficace pour sensibiliser aux phénomènes de violences (verbales et/ou physiques) et au harcèlement à l'école. L'idée, lors de ces ateliers d'une demi-journée, est de permettre aux enfants de s'approprier les techniques de négociation pour désamorcer des situations explosives au quotidien tout en se préservant. Les phénomènes de violence et de harcèlement sont parfois très avancés et nécessitent l'intervention d'adultes et de professionnels. Mais la méthode de négociation PACIFICAT® permet, en amont de l'installation de ces situations enkystées, de créer des effets de résistance aux violences « banales » qui font le lit des actions violentes et durables ; elle enraye le mécanisme automatique de la violence, des brimades ou des effets d'entraînement de groupe tout en prouvant aux plus jeunes qu'ils peuvent devenir acteurs de ces situations déstabilisantes aussi bien pour eux-mêmes que pour les autres. La négociation permet d'agir sur l'environnement - interagir avec les autres, faire face à une situation *a fortiori* déstabilisante – et sur nous-mêmes en travaillant notre assertivité et notre confiance.

L'enfant qui subit est en mesure de rétablir les choses par la parole

Pourquoi et comment la négociation est-elle une entrave à la violence et au harcèlement ? Chez ADN Kids! nous avons choisi de dresser un parallèle entre les méthodes de négociateurs aguerris et les capacités naturelles (compétences psychosociales) des enfants pour faire face aux conflits et au harcèlement.

Pour être capable de créer une résistance au harcèlement, il est nécessaire dans un premier temps d'apprendre aux plus jeunes à comprendre leurs émotions, à les identifier, à les verbaliser. C'est valable aussi bien pour celui qui subit que pour celui qui harcèle. En étant familier de ses propres émotions et de celles de l'autre, on est en mesure de les verbaliser. On rompt alors le cercle infernal du silence qui permet à l'harceleur d'agir en toute impunité.

L'enfant qui subit est en mesure de rétablir les choses par la parole : « Je n'aime pas que tu me parles sur ce ton » ; « je suis mal à l'aise quand tu fais ça » ; « je n'ai pas à accepter ton comportement ».

Plus on donnera l'habitude aux enfants, dès le plus jeune âge, de prendre conscience de leurs émotions - j'ai peur, je suis en colère - et plus on les entraînera à verbaliser, plus ils auront le « réflexe » de réagir le moment venu. On sait que c'est un premier pas pour enrayer la mise en place de la répétition des violences. Les auteurs de violence et de harcèlement expliquent toujours qu'ils s'en prennent à la victime car « c'est facile » : elle ne se rebiffe pas, elle ne répond pas, elle plie l'échine en attendant que ça passe, parfois encouragée par son entourage à « ne pas y faire attention » parce que ça « finira par passer ». Non ! Non, ça ne passe jamais tout seul et généralement les choses empirent. Les enfants n'ont aucune raison d'accepter quelque chose d'inacceptable, il n'y a aucune raison de les encourager à accepter cela.

Les encourager à parler de leur ressenti d'une situation, à chaud et à froid, c'est leur envoyer le message qu'il est naturel d'avoir peur : ils sont face à un danger, la violence ; leur réaction est légitime. Leur permettre de parler, d'exprimer leur ressenti est donc une façon de permettre de rétablir les choses : il n'y a aucune raison qu'ils subissent ces agressions (violences, comportements déplacés, insultes...). En verbalisant leurs émotions légitimes (peur, colère, frustration...) ils évitent à ces émotions de se dégrader et de générer des comportements délétères pour leur santé (automutilations, conduites à risque) et pour leur entourage.

La négociation n'est pas une façon de céder ou de se soumettre

Fondement de la méthode d'ADN Kids !

A l'origine, PACIFICAT© est une méthode de négociation créée par des négociateurs professionnels et utilisée par les experts d'ADN Group pour mener des négociations complexes. Aujourd'hui utilisée par les diplomates de l'ONU et des centaines d'entreprises dans le monde, cette méthode se différencie par sa dimension universelle et pragmatique.

Grâce à l'immense travail de toute une équipe de professionnels de la pédagogie à destination des enfants (professeurs des écoles, professeurs, psychologue, pédagogues), ADN Kids ! a véritablement conçu une méthode de négociation dédiée aux enfants.

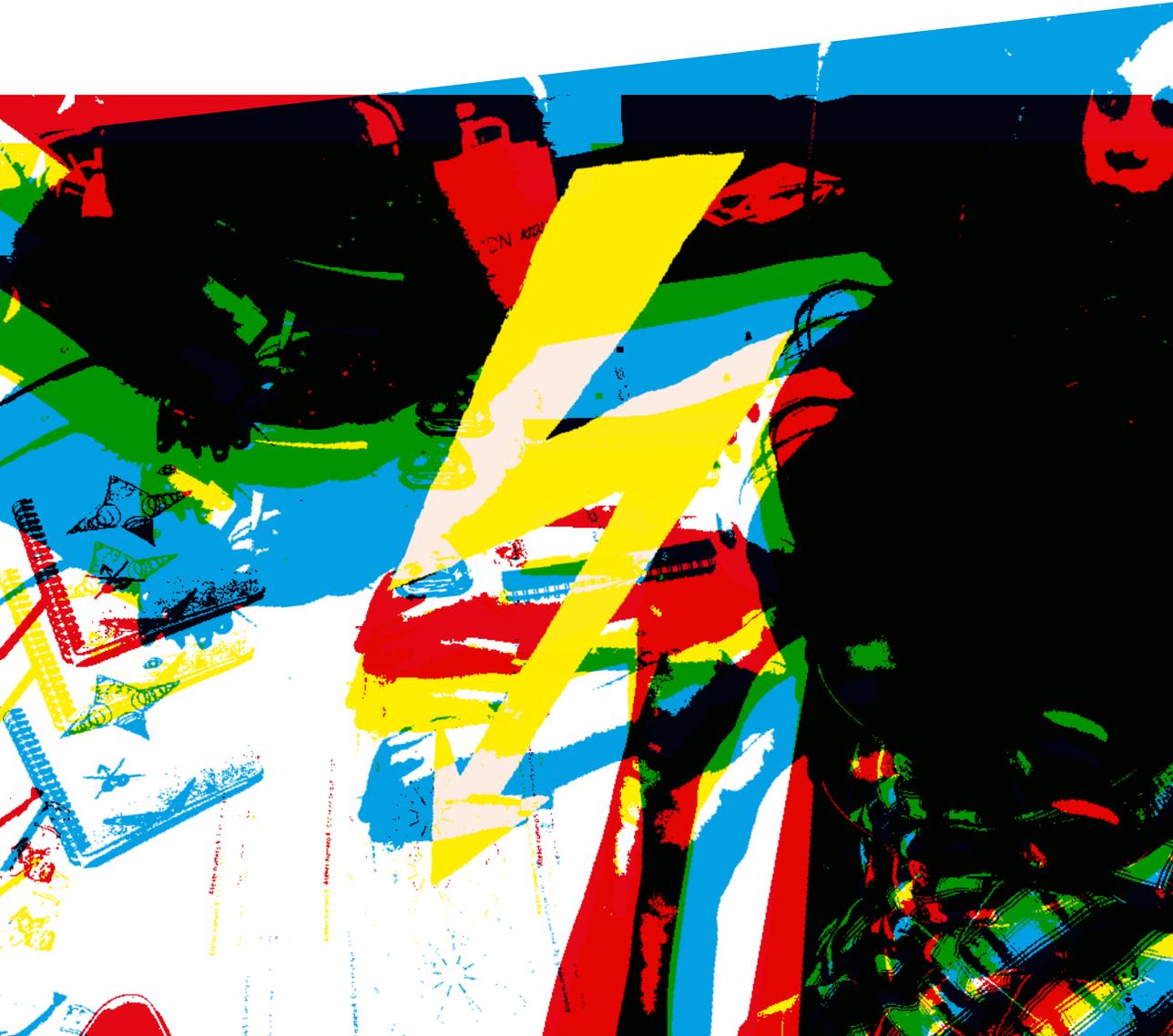
En animant des ateliers autour des notions fondamentales de la négociation, nous leur permettons de travailler sur :

- La gestion des émotions (les miennes et celles de l'Autre)
- La création du lien (écoute, assertivité, enjeu véritable)
- La construction de la confiance en soi et en les autres (connaître mes forces, assumer mes points moins forts, observer et être ouvert sur celui qui est face à moi)
- La négociation n'est pas une façon de céder ou de se soumettre (identifier ce que l'on considère comme « négociable » et le « non négociable », fixer des règles pour échanger...), la négociation est le meilleur moyen de gérer un conflit sans se soumettre ou céder tout en créant de la valeur ajoutée pour résoudre une situation pacifiquement.

La négociation est une discipline qui s'adosse aux ressources naturelles de l'enfant. Nous sommes convaincus qu'en prenant conscience, en développant et musclant leurs qualités générales d'empathie, d'écoute, d'assertivité, tout en sachant adopter la bonne posture et apporter la bonne réponse à une situation dégradée, les enfants d'aujourd'hui sauront évoluer dans des contextes instables en restant sereins. Ils préserveront leur capital de confiance en eux et par conséquent la confiance qu'ils portent aux autres et au monde qui les entoure. Ils favoriseront des échanges constructifs parce qu'ils auront compris que l'on peut s'affirmer sans manquer de respect au voisin et ils sauront s'adapter tout en restant eux-mêmes.

Tout comme lors d'une négociation, il y a, dans toutes les situations et relations interpersonnelles, un double niveau de lecture : la position (posture) affichée par l'interlocuteur et son enjeu véritable. Si on ne comprend pas que le comportement de celui qui est face à nous est motivé par quelque chose de plus profond, on est poussé à réagir de manière impulsive, court-termiste en cherchant à rétablir un égo blessé par un regard, une parole ou à prendre l'ascendant par la force, suscitant ainsi la soumission ou la fuite de l'autre.

Afin d'être capable de comprendre l'enjeu véritable de l'autre, il faut utiliser les techniques de questionnement. Elles ont l'avantage d'une part, d'amener celui qui subit à relever la tête, à affronter la situation, créant ainsi naturellement une résistance supplémentaire ; d'autre part, elles vont venir solliciter les zones cognitives du cerveau de celui qui agresse, faisant baisser naturellement le flot émotionnel. Grâce aux questions posées, on peut obtenir des clés pour comprendre la situation : « je te pousse dans l'escalier parce que je suis pressé » ; « je t'embête parce que tu te laisses faire »- et réagir pour ne pas laisser la situation s'installer : « je te laisse passer devant moi dans l'escalier » ; « je vais prévenir des adultes quand on m'embête ».



créer du lien,
communiquer,
écouter,
verbaliser,
être clair
sur les éléments
non négociables,
mais aussi trouver
un sens commun,
dépasser
les positions

Une notion importante également en négociation est ce que nous appelons le non-négociable. À l'heure de la libération de la parole sur le harcèlement sexuel et les violences sexuelles faites aux enfants, la notion de non négociable est DÉTERMINANTE ! Dès le plus jeune âge, les enfants sont en mesure de comprendre qu'il y a des choses que l'on ne doit pas accepter : se faire insulter, menacer, taper, toucher... Le non-négociable se réfléchit, se construit et se renforce au fil des années. Le rôle des adultes et des figures protectrices est de faire émerger le non négociable chez les enfants (leur corps leur appartient, ils ont des droits...) en les informant et en leur expliquant. Les adultes doivent aussi leur faire prendre conscience de ce non-négociable qui leur appartient et les aider à le faire respecter au quotidien par la parole, par le fait de dénoncer, de dire. C'est une étape-clé dans la construction de la confiance, l'assertivité et une condition indispensable pour mener une vie équilibrée et sereine, que l'on soit un enfant ou un adulte.

Enfin, la négociation permet de prendre un temps à part avec les enfants pour leur transmettre de bonnes pratiques et prendre conscience de leur richesse. Dès lors, ils peuvent, même petits, cultiver leurs points forts, prendre confiance en leurs atouts et leurs talents et ainsi mieux faire face aux situations déstabilisantes. Ils seront également en mesure de mieux vivre des situations de turbulences en retrouvant de la stabilité à travers les différents ancrages qu'ils auront su bâtir.

Finalement derrière le mot négociation, c'est tout l'état d'esprit des négociateurs que nous mettons en avant : créer du lien, communiquer, écouter, verbaliser, être clair sur les éléments non négociables, mais aussi trouver un sens commun, dépasser les positions, comprendre véritablement les enjeux et surtout, gérer les situations de conflits en les dépassant sans s'abîmer.

En savoir plus sur ADN Kids !

ADN Kids! est une association de loi 1901 à but non lucratif fondée en 2016. Il s'agit du premier programme de formation et de sensibilisation à la négociation à destination des enfants et des adolescents.

Aujourd'hui, 200 bénévoles interviennent gratuitement dans les écoles pour sensibiliser et former les enfants à la négociation. Le mot « négociation » associe un ensemble de compétences dites psycho-sociales telles que l'écoute active, l'empathie, l'assertivité, la gestion des émotions ou encore la capacité à construire un lien. Prendre

la parole autour d'ateliers pratiques avec des enfants âgés de 7 à 18 ans permet d'avoir une approche pragmatique et valorisante des relations, du conflit et de la notion d'opposition.

En presque six années d'existence, Adn Kids! a formé plus de 5 000 enfants à la négociation, avec une méthode inspirée des pratiques de négociateurs professionnels.

Fondatrice et Présidente de l'association, **Julie Crouzillac** est attachée à la transmission et aux rencontres, elle publie un premier ouvrage aux

éditions Mango, « Etui Zen, 30 outils pour prévenir le harcèlement ». À la rentrée de 2020, elle co-signe avec Marwan Mery et Laurent Combalbert, « Petits mais Costauds » aux éditions ESF. Les auteurs y partagent leurs réflexions et bonnes pratiques pour transmettre aux enfants le goût de l'audace, l'optimisme, l'empathie mais aussi la curiosité, le sens de l'effort et du collectif.

www.adn-kids.com