

Vijana Wenye Nguvu Kwa Amani: Jeunes Outillés pour la Paix

Résultat 1.3 : « Les jeunes femmes et hommes sont outillés pour lutter contre les discours de haine, en acquérant la capacité d'analyser de façon critique des messages politiques publiques, et en travaillant ensemble pour plaider en faveur de la prévention et la réduction des violences »



Module Formateur

Contenu du Module Formateur R.1.3

Activité 1.3.1 : « Renforcement de capacités à travers la formation aux outils (tel que l'analyse de contexte et l'analyse d'acteurs) afin de développer la capacité des jeunes femmes et hommes d'analyser de façon critique des messages politiques et médiatiques qui transmettent la violence raciale ou basée sur le genre aussi bien qu'encourager les CPI à entreprendre l'analyse mensuelle collaborative à travers les réunions »

- 1) Théorie de la manipulation médiatique/politique
- 2) Gestion des rumeurs
- 3) Analyse critique et déconstruction des messages manipulateurs
- 4) Les stratégies de déconstruction de la manipulation
- 5) Exercices pratiques sur la déconstruction de la manipulation

Activité 1.3.2 : « Fournir la formation aux jeunes femmes et hommes en communication et en techniques de plaidoyer afin de promouvoir des messages positifs de paix et de transmettre leurs priorités et demandes aux niveaux communautaires, locaux et provinciaux »

- 1) Introduction au plaidoyer
- 2) Communication comme technique de plaidoyer
- 3) Comment monter une stratégie de plaidoyer ?
- 4) Action-suivi-évaluation du plaidoyer (basés sur les plans d'action des DD)
- 5) Exercices pratiques sur le montage des messages de paix, et les techniques de plaidoyer (basés sur les plans d'action des DD)

Act.1.3.1 : « Renforcement de capacités à travers la formation aux outils (tel que l'analyse de contexte et l'analyse d'acteurs) afin de développer la capacité des jeunes femmes et hommes d'analyser de façon critique des messages politiques et médiatiques qui transmettent la violence raciale ou basée sur le genre aussi bien qu'encourager les CPJ à entreprendre l'analyse mensuelle collaborative à travers les réunions »



Session 1 : Théorie de la manipulation médiatique/politique

Session 2 : Gestion des rumeurs

Session 3 : Analyse critique et déconstruction des messages manipulateurs

Session 4 : Les stratégies de déconstruction de la manipulation

Session 5 : Exercices pratiques sur la déconstruction de la manipulation

Session 1 : Théorie de la manipulation médiatique/politique – Scénario Pédagogique

Intitulé de la séquence	Objectif pédagogique	Activité	Qui	Durée	Supports	Matériel
INTRODUCTION Pourquoi former les jeunes sur comment résister aux manipulations ?	Amener les jeunes à comprendre le bien-fondé de cette formation pour les jeunes	Le facilitateur divise les participants en groupes et leur demande de réfléchir sur la situation des conflits qui requièrent particulièrement à l'Est de la RD. Congo Question : <i>Selon vous que peut être les causes profondes des conflits qui existent d'abord dans les pays de la sous-région et à l'Est de notre pays ?</i> <i>A chaque cause essayer d'envisager des pistes de solutions</i>	Jeunes	15	Module des animateurs	flipchart, marker
GENERALITES SUR LA MANIPULATION Généralités sur la manipulation	Définir les concepts manipulation et manipulateur Comprendre les stratégies et les techniques des manipulations	: Le facilitateur demande aux participants de dire ce qu'ils entendent par le concept manipulation et ensuite manipulateur en brainstorming Définition du concept manipulation	Jeunes	30	Module animateur	flipchart, marker Bonbon
TYPES ET FORMES DE MANIPULATIONS	Mieux comprendre les types et formes de manipulations qui existent	Explication des théories sur les types et formes de manipulations.	Jeunes	50	Module des animateurs	flipchart, marker

<p>FORMES ET STRATEGIES DE MANIPULATION Facteurs favorisants et contexte propice à la manipulation</p>	<p>Aider les participant à bien comprendre les facteurs de risque, le contexte propice à la manipulation et sur quoi s'appuient les manipulateurs</p>	<p>Etape 1 : Après ces explications sur les types de manipulations donnez des expériences et/ou des exemples de manipulations dont vous avez déjà été victime ou vous êtes déjà venu dans la vie courante ou dont vous avez été témoin....</p> <p>Etape 2 : Explication de stratégies de la manipulation</p> <p>Quelles sont les stratégies qu'utilisent les manipulateurs ?</p> <p>Etape 3 : Explication des stratégies de la manipulation. Comment les manipulateurs utilisent ces stratégies pour arrive à manipuler les individus et même les masses ? Ici le facilitateur demande aux participants de dire ce qu'ils entendent par préjugés et stéréotypes ?</p> <p>Préjugés Quid, Stéréotypes Quid ?</p> <p>Etape 4 : Exercices d'assimilation.</p> <p>Le facilitateur repartie les participants en groupe et les demande de travailler sur les questions suivantes ;</p>	Jeunes	50	Module des animateurs	flipchart, marker
<p>FACTEURS FAVORISANT ET CONTEXTE PROPICES A LA MANIPULATION</p>		<p>Etape1 : Quels sont les facteurs qui prédisposent à la manipulation ? Suivi d'explication des stratégies de prévention</p> <p>Etape 2 : Le facilitateur répartie les participants en groupes et leur s demande de réfléchir sur les facteurs qui peuvent favoriser la manipulation et dans quels circonstances les manipulations sont plus courantes dans nos communautés et de présenter en plénière le résultant de leurs travaux</p>				

Session 1 : Théorie de la manipulation médiatique/politique – Contenu Formateur

ACTIVITES /SEQUENCES	ACTIVITES DU FORMATEURS	ACTIVITES DES PARTICIPANTS ET ELEMENTS A NOTER	Temps
INTRODUCTION	I.1. Pourquoi former les jeunes sur comment résister aux manipulations ?		10'
	Objectif opérationnel : Amener les jeunes à comprendre le bien-fondé de cette formation pour les jeunes		
	<p>Dans cette introduction le facilitateur doit amener les participants à comprendre le " pourquoi " est-il important de former les jeunes sur comment résister aux manipulations sous toutes ses formes surtout celles qui seront épinglées dans ce module.</p> <p>Etape 1 : Le facilitateur divise les participants en groupes et leur demande de réfléchir sur la situation des conflits requièrent particulièrement à l'Est de la RD. Congo</p> <p>Question : <i>Selon vous que peut être les causes profondes des conflits requièrent d'abord dans les pays de la sous-région et à l'Est de notre pays ?</i></p> <p><i>A chaque cause essayer d'envisager des pistes de solutions</i></p> <p>Explication : Dans cette perspective, si nous voulons donc travailler pour la promotion de la paix durable dans notre pays, nous devons donc éduquer nos populations à lutter contre les manipulations sous toutes ses formes, à savoir détecter les manipulateurs et leurs messages et d'acquérir des attitudes responsables de déconstructions des messages et stratégies de ces derniers.</p>	<p>Les participants présentent le résultat de leur travail sur les causes profondes des conflits dans la sous-région et les pistes de solutions à envisager et le facilitateur dirige le débat pour les amener à comprendre le "pourquoi "de travailler sur l'éducation à la paix et amener les jeunes à lutter contre les manipulations sous toutes ses formes afin d'agir positivement sur le contexte de conflits et promouvoir la paix et la cohabitation pacifique en précisant :</p> <p>Plusieurs études ont démontré que parmi les causes des conflits requièrent à l'Est de notre pays, figure les manipulations des populations sous toutes ses formes par les hommes au pouvoir et surtout par des politiciens. Les manipulations de populations quid ?</p> <p>Avant de nous lancer dans cette lutte, il faut d'abord commencer par savoir ce qu'est la manipulation, de quoi elle est faite et comment elle fonctionne. Car selon l'Unesco les guerres prenant naissance dans l'esprit des hommes, c'est dans l'esprit des hommes que doivent être élevées les défenses de la paix. Nos populations, les OSC y compris, ont donc la responsabilité de travailler ensemble pour amener toutes les couches de la population la Jeunesse surtout, (les femmes et les enfants sans pour autant les discriminer) à résister aux manipulations, comme vous l'avez ici souligné dans vos propos. Ensuite et à partir de ces bases solides, nous pourrions découvrir les moyens et les outils à mettre en œuvre pour ne plus se laisser faire.</p>	
GENERALITES SUR LA MANIPULATION	Généralités sur la manipulation		45'
	Objectifs opérationnels : Définir les concepts manipulation et manipulateur ; Comprendre les stratégies et les techniques des manipulations		
	<p>Etape 1 : Le facilitateur demande aux participants de dire ce qu'ils entendent par le concept manipulation et ensuite manipulateur en brainstorming</p>	<p>A travers la méthode participative des question-réponse et brainstorming les participants répondent aux questions en donnant les explications sur la signification de ces deux concepts puis le facilitateur précise en donnant la définition du concept manipulation :</p> <p>Étymologie du concept : C'est le fait d'exercer une action plus ou moins occulte ou suspecte sur quelqu'un pour le diriger à sa guise. Autrement dit manœuvrer, manier, tripoter, utiliser, employer avec aisance ou alors amener quelqu'un à</p>	

	<p>- Définition du concept manipulation</p> <p><i>Les synonymes du concept manipulation sont les suivantes : <u>Jonglerie, maniement, utilisation, influence, suggestion, tromperie, récupération, sujétion psychologique, lavage de cerveau ou rapt d'âme</u></i></p> <p>Explication : être influençable, être manipulable, être malléable etc. Ici le facilitateur projette (L'OUTIL ANNEXE RESISTER 1)</p> <p>Que peut signifier alors le concept manipulateur</p>	<p>faire quelque chose sans vraiment y réfléchir et parfois contre sa propre volonté parce que incapable de dire Non. <u>La manipulation vise l'aliénation du jugement et du comportement individuel par le biais des techniques rhétoriques et psychologiques qui relèvent de la ruse et de la tromperie</u></p> <p>D'où les expressions suivantes ; être influençable, être manipulable, être malléable etc. Toutes ces expressions visent à monter quelqu'un qu'on peut facilement conduire comme on veut, quelqu'un qui n'a pas de décision de dire non à une proposition quelconque, qui accepte de subir, de se laisser influencer ou dominer par d'autres personnes.</p> <p>La manipulation s'oppose au raisonnement logique et à la raison. La personne manipulée devient un objet, avec une perception erronée de la réalité.</p> <p>Les participants donnent le sens du concept manipulateur et le facilitateur précise c'est la personne qui manipule les autres pour ses propres objectifs ou ses buts et intérêts souvent égoïstes. C'est quelqu'un qui veut " vous " ou empêcher les autres de penser et de vivre pour et par eux-mêmes ou de prendre la moindre initiative. Dans le même temps, il affirme haut et fort qu'il est responsable et se fait responsable des autres, et soucieux de leurs sorts et veut montrer qu'il n'agit que pour le bien des autres et de la société, de la communauté ; alors qu'il agit uniquement et simplement pour ses propres intérêts.</p>	
<p>TYPES ET FORMES DE MANIPULATIONS</p>	<p>Types de manipulations</p>		
	<p>Objectifs opérationnels : Mieux comprendre les types et formes de manipulations qui existent</p>		
	<p>Ici le facilitateur explique la théorie sur les types et formes de manipulations.</p> <p>Exemple : La manipulation positive : Une mère de famille peut stimuler son enfant qui rechigne à travailler en lui disant : « Si tu finis ton devoir avant-midi, tu auras tout l'après-midi pour faire ce qui te plaît, sinon, tu y passeras la journée sans te faire plaisir. »</p> <p>On peut aussi manipuler quelqu'un en lui montrant les aspects positifs de quelque chose qui lui déplaît : « Écoute, je ne peux pas rentrer à l'heure prévue parce que je suis obligé de rester au bureau... Je sais que c'est ennuyeux, mais cela me permettra de rentrer plus tôt vendredi pour partir en week-end. »</p>	<p>Il existe trois types de manipulation qui se distinguent les unes des autres par l'intention spécifique et particulière du manipulateur.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) La manipulation positive du type I <u>L'intention du manipulateur est toujours bonne, utile ou agréable pour celui qui en fait l'objet.</u> L'on peut appeler cela par exemple du marchandage, de la diplomatie, de la négociation, un simple conseil ou de la persuasion, il s'agit toujours de manipulation. 2) La manipulation égocentrique du type II <u>l'intention du manipulateur est égocentrique.</u> Ce dernier fait tourner le monde autour de ses intérêts personnels, <u>sans se soucier des conséquences pour ses victimes.</u> <p>L'intention qui guide le manipulateur égocentrique est la recherche de son intérêt personnel. Il s'en fou du reste. <i>Il ne songe qu'à ses intérêts, sans se préoccuper des</i></p>	

	<p>Exemple 2 Type 2: Jean-Pierre n'avait pas de qualification particulière, mais possédait beaucoup de charme et savait bien s'exprimer ; il faisait du porte-à-porte pour vendre des encyclopédies très chers aux personnes âgées. Il réussissait très bien son manœuvre car il avait découvert qu'il était très convaincant auprès des personnes âgées qui, se fiant à sa bonne mine, signaient le contrat sans savoir à quoi elles s'engageaient. Il ne se préoccupait pas de savoir si leurs faibles revenus leur permettraient de payer des traites dont le total représentait plus d'un mois de salaire. L'essentiel pour lui était d'avoir des contrats ; c'était là son gagne-pain.</p> <p>Projection d'autres exemples de manipulations types 2</p> <p>- OUTIL ANNEXE 2 Résister</p> <p>Explication du troisième type de manipulation ou la Manipulation malveillant</p> <p>Les caractéristiques d'un manipulateur malveillant ou du manipulateur</p>	<p>désagréments, de la gêne ou du malaise que sa conduite peut causer à autrui. Il est banalement rusé, trompeur, débrouillard ou beau parleur. Il est souvent guidé par l'appât du gain, du pouvoir ou de la renommée ; ne pensant qu'à lui, il agit toujours égoïstement.</p> <p><u>La manipulation de type II est celle dont nous sommes victimes quand nous sommes trompés, manipulés ou piégés par quelqu'un qui cherche à acquérir quelque chose qu'il ne pourrait pas obtenir autrement sans passer par nous ou sans solliciter notre intervention.</u> Généralement le manipulateur type II ne veut nuire à personne seulement il veut atteindre son objectif <i>cout que cout, ses intérêts " point-barre".</i> Projection d'autres exemples de manipulations types 2 OUTIL ANNEXE 2 Résister</p> <p>3) La manipulation malveillante du type III ici l'intention est à caractère paranoïaque et vise toujours un objectif <u>destructeur et malveillant</u>. Il est aussi appelé manipulateur. Ici l'objectif du manipulateur est cette conscience volontaire de destruction d'autrui. Il ne cherche pas nécessairement son intérêt personnel. Son unique et principal but est de détruire ce qui le menace ou ce qui lui paraît intolérable ou haïssable. Ce dernier est aussi appelé Manipulateur</p> <p>Il se dit honnête et juste, agissant pour votre bien ou pour une bonne cause. Ce dernier peut très bien avoir une apparence agréable et tenir des propos rassurants, tout en agissant dans l'ombre afin de monter les gens les uns contre les autres et de générer ainsi d'importants conflits.</p>	
<p>3. FORMES ET STRATEGIES DE MANIPULATION</p>	<p>Formes et stratégies de manipulation</p> <p>Objectif opérationnel : Comprendre les formes et stratégies de manipulation qui existent</p>		<p>55</p>
	<p>Etape 1: Question : <i>Après ces explications sur les types de manipulations donnez des expériences et/ou des exemples de manipulations dont vous avez déjà été victime ou vous avez déjà venu dans la vie courante ou dont vous avez été témoin....</i></p> <p>Ici le facilitateur doit amener les participants à savoir les différentes</p>	<p>Les participants donnent des exemples ou partages de expériences de manipulations dont ils ont déjà été témoins et le facilitateur classe les exemples qu'ils donnent selon les formes de manipulations. A titre illustratif on peut citer :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les manipulations mentales ❖ Les manipulations politiciennes ❖ Les manipulations identitaires ❖ Les manipulations ethniques ❖ Les manipulations commerciales, médiatiques etc. <p>RETENONS : Toutes ces formes de manipulations utilisent des stratégies et mécanismes visant (chacune selon le domaine et/ou la discipline) à faire faire de victimes ce que veulent leurs manipulateurs.</p>	

	<p>formes de manipulations qui existent et si ces derniers utilisent quelles stratégies pour arriver à convaincre et bernier les victimes.</p> <p>Etape 2 : Explication de stratégies de la manipulation Quelles sont les stratégies qu'utilisent les manipulateurs ?</p> <p>Etape 3 : Explication des stratégies de la manipulation Comment les manipulateurs utilisent ces stratégies pour arrive à manipuler les individus et même les masses ?</p> <p>Ici le facilitateur demande aux participants de dire ce qu'ils entendent par préjugés et stéréotypes ? Préjugés Quid, Stéréotypes Quid ? Faire remarquer aux participants que le plus souvent les hommes /femmes ont souvent des préjugées sur leurs prochains et/ou sur les autres lorsque ces derniers ne sont pas de leur obédience ou de leurs communauté, groupe, partie politique, et/ou présente des avis ou des opinions contraires aux leurs.</p> <p>Explication Les préjugées comme des stéréotypes se sont donc des outils des manipulateurs, nous devons être prudent comme acteurs de paix et ne pas accepter de tomber dans le piège de ces derniers.</p> <p>Question : Donner des exemples des préjugées que les gens ont les uns envers</p>	<p>A travers la méthode de brainstorming et question-réponse les participants donnent les stratégies qu'ils connaissent de la manipulation en partant des exemples et des expériences partagées dans le point précédent. Puis le facilitateur précise : les manipulateurs peuvent utiliser plusieurs stratégies au même moment pour arriver à atteindre ses objectifs. Toutefois citons en quelques stratégies :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les préjugées et stéréotypes ❖ L'usage abusive de la perception ❖ L'endoctrinement ❖ La Subversion <p>1) <u>Les préjugées et stéréotypes comme stratégie de manipulation</u></p> <p>Les participants donnent des explications de ce qu'ils entendent par préjugés et stéréotypes puis le facilitateur précise les éléments ci-après :</p> <p><u>Les préjugées comme des stéréotypes se sont des idées, des jugements préconçues et préétablies sans aucun fondement rationnelle et/ou logique qu'un homme ou une femme se fait sur son prochain ou sur un autre membre d'une communauté autre que la sienne avec souvent comme conclusion la généralisation.</u></p> <p><u>Les préjugées deviennent des stéréotypes une fois la personne qui les a les considèrent comme vrais et indélébiles, interchangeable pour les individus auxquels ils sont attribués.</u></p> <p><u>Le manipulateur utilise souvent ces préjugées soit pour diviser ce qui est déjà diviser naturellement ou par ces préjugées pour arriver à monter les gens les uns contre les autres afin d'atteindre ses objectifs.</u></p> <p>Soulignons que les préjugées et les stéréotypes sont le plus souvent des outils, des anecdotes créés volontairement et savamment pour des objectifs bien précis de manipulation en vue d'atteindre des buts bien déterminés de manipulateurs.</p> <p>2) <u>L'usage abusive de la perception comme stratégie de la manipulation</u></p> <p>Les participants donnent leurs avis sur ce qu'ils voient et le facilitateur précise : L'image nous apprend que l'on voit la réalité souvent par le biais de sa propre perception de cette « réalité ».</p> <p>Autrement dit <u>notre façon de voir le monde dépend beaucoup plus de beaucoup de réalité que nous avons traversé dans notre vie, c'est-à-dire de l'origine sociale et culturelle, des choses vécues, de l'environnement sociopolitique de chaque personne</u></p>	
--	--	---	--

	<p><i>les autres et expliquer comment ils sont nés (brainstorming)</i></p> <p>Explication de l'usage abusive de la perception comme stratégie de la manipulation.</p> <p>Ici le facilitateur projette (l'outil Annexe 3 Résister) et puis demande aux participants d'observer et de dire ce qu'ils voient.</p> <p>On peut voir un lapin, ou un canard. Les gens qui ont vu le lapin sont corrects, les gens qui ont vu le canard sont corrects. Il y a peut-être eu des participants qui ont vu à la fois le lapin et le canard – ils sont arrivés à voir la même image de deux perspectives différentes.</p> <p>Etape 4 : Exercices d'assimilation.</p> <p>Le facilitateur repartie les participants en groupe et les demande de travailler sur les questions suivantes ;</p> <p>Question :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) <i>Donner des exemples de perceptions différentes issues de vie privée ou professionnelle dans nos coutumes etc.</i> 2) <i>Le fait de regarder les choses différemment est-elle vraiment source des problèmes et de tensions ou des conflits dans nos communautés ? Si oui, comment et Si non pourquoi ?</i> 3) <i>Elucidez-les par des exemples d'expériences vécues</i> 	<p><u>NOTONS : Des personnes différentes peuvent avoir une interprétation différente de d'une même réalité et cela est naturelle.</u> Il est donc important d'être conscient de sa propre perception et aussi de reconnaître que les autres peuvent avoir leur propre perception de la réalité. Bref l'interprétation d'une réalité peut dépendent beaucoup</p> <p><u>De la même façon que le manipulateur utilise les préjugées et stéréotypes pour diviser ce qui est déjà diviser naturellement ; il utilise ainsi des perceptions des gens pour arriver à les monter les uns contre les autres afin d'atteindre ses buts et ses objectifs Les gens auront toujours des perceptions différentes les uns des autres sans être des ennemis ni des protagonistes</u></p> <p>3) <u>L'endoctrinement comme stratégie de manipulation</u></p> <p>C'est une stratégie de manipulation qui consiste à amener la personne manipulée par des arguments et autres techniques de la rhétorique surtout à une « soumission librement consentie ». Autrement dit les sujets manipulés se « soumettent on dirait librement » c'est-à-dire qu'ils réalisent pour autrui (le manipulateur) certains comportements qu'ils n'auraient pas réalisés de leur propre chef ; mais cette soumission est effectuée dans un contexte de liberté affirmée, rien ne leur est imposé et ils agissent « en toute liberté ». A ce moment la personne manipulée croit agir en toute liberté alors que la réalité est tout autre.</p> <p>4) <u>La subversion comme stratégie de manipulation</u></p> <p>C'est aussi une stratégie de manipulation qui consiste au renversement du socle des valeurs et croyances héritées du modèle social généralement partagé et accepté. <u>Ici le vrai devient le faux et le faux devient le vrai voire même l'idéal. La subversion engendre une rupture intime de l'individu avec son environnement.</u> De fait, il ne peut y avoir de passage à l'acte (Ex : Un jeune qui veut rejoindre mouvement djihadiste violent ou commettre un attentat) sans cette rupture avec l'entourage familial, professionnel et social.</p> <p>Les participants présentes le résultat de leur travail sur les questions suivantes et reçoivent les observations des leurs collègues et les orientations eventuelles du facilitateur.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) <i>Le fait de regarder les choses différemment est-elle vraiment source des problèmes et de tensions ou des conflits dans nos communautés ? Si oui, comment et Si non pourquoi ?</i> 2) <i>Donner des exemples de perceptions différentes issues de vie privée ou professionnelle dans nos coutumes etc.</i> 3) <i>Elucidez-les par des exemples d'expériences vécues</i> 	
--	---	--	--

	<p>4) Expliquer par des exemples pourquoi il est difficile d'avoir une même perception d'une même réalité ? la source de la perception de l'autre ? Si oui, comment ?</p>	<p>4) Expliquer par des exemples pourquoi il est difficile d'avoir une même perception d'une même réalité ? la source de la perception de l'autre ? Si oui, comment ?</p> <p>Cet exercice vise à faire la pratique et l'évaluation sur des notions jusqu'ici déjà apprises sur la manipulation.</p>	
<p>FACTEURS FAVORISANT ET CONTEXTE PROPICES A LA MANIPULATION</p>	<p>Facteurs favorisants et contexte propice à la manipulation</p>		<p>45</p>
<p>Objectif Opérationnel : Aider les participants à bien comprendre les facteurs de risque, le contexte propice à la manipulation et sur quoi s'appuient les manipulateurs</p>			
<p>Etape 1 Question : Quels sont les facteurs qui prédisposent à la manipulation ?</p> <p>Explication : La manipulation mentale s'appuie en général sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les émotions (peurs, affection, espoirs) et l'instinct ❖ La pression physique, morale et mentale ; ❖ Des biais cognitifs (distorsions systématiques dans le traitement de l'information, simplifications rhétoriques, sophismes...); ❖ Les systèmes de "récompense" et de "punition" ❖ Le système de la réciprocité <p>Etape 2 : Le facilitateur répartit les participants en groupes et leur demande de réfléchir sur les facteurs qui peuvent favoriser la manipulation et dans quels circonstances les manipulations sont plus courantes dans</p>	<p>Les participants donnent les facteurs prédisposant à la manipulation et le facilitateur précise les éléments suivants : La manipulation s'appuie en général sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les émotions (peurs, affection, espoirs) et l'instinct ; ❖ La pression physique, morale et mentale ; ❖ Des biais cognitifs (distorsions systématiques dans le traitement de l'information, simplifications rhétoriques, sophismes...); ❖ Les systèmes de "récompense" et de "punition" ❖ Le système de la réciprocité <p>Les participants travaillent en groupe ensuite viennent présenter le résultat de leurs travaux et le facilitateur récapitule leurs idées en précisant les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Dépression ; quand les gens sont dégoûtés de la vie ils sont favorables aux manipulations suite à l'état de vulnérabilité dans lequel ils se trouvent. ❖ Choc traumatique ou événement choquant ; ❖ Traumatisme de l'enfance ; ❖ Les perceptions différentes des réalités socio culturelles, historiques, politiques, anthropologiques etc. ❖ La pauvreté ❖ Le chômage ❖ L'âge joue un rôle important : les jeunes sont plus facilement influençables et donc manipulables que les adultes. <p>Les contextes les plus propices à la manipulation sont les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ La politique, ❖ La religion les sectes, le domaine religieux, ❖ La culture : les communautés/les ethnies, les coutumes ; les groupes de jeunes, 		

	<p>nos communautés et de présenter en plénière le résultant de leurs travaux</p> <p>Etape 3 : Le facilitateur explique les éléments sur le contexte propice à la manipulation.</p> <p>Etape 4 : Explications des conséquences de la manipulation. Ici le facilitateur demande aux participants de réfléchir sur les conséquences de la manipulation sur la vie sociopolitique et économique d'un pays ou d'une société (brainstorming)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Le domaine militaire, ❖ Le marketing et la publicité, ❖ La gestion des ressources humaines en entreprise <p>Les participants donnent leurs avis sur les conséquences de la manipulation sur le vivre ensemble et le développement socioéconomique, et politique d'un pays puis le facilitateur oriente les réponses des participants pour conclure que les manipulations :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Alimentent les conflits et les tensions communautaires entre différentes communautés ➤ Réduisent la responsabilité de la redevabilité des élus face aux électeurs ➤ Accentuent la division d'un peuple et accentue facilement les conflits entre communautés ➤ Favorisent l'esprit de dépendance et l'attentisme, la paresse et tous ces corollaires ➤ Découragent les initiatives privées et l'esprit de la compétition et la concurrence moteur de développement ➤ Freinent le développement et détruit le système politique d'un pays etc. 	
<p>NOTE : Maintenant que nous avons balisé les notions élémentaires sur la théorie de la manipulation, nous pouvons maintenant nous lancer dans l'analyse critique et la déconstruction des messages manipulateurs.</p>			

Session 2 & 3 : Gestion des rumeurs & Analyse critique et déconstruction des messages manipulateurs – Scénario Pédagogique

DETECTER UN MANIPULATEUR	Amener les participants à comprendre comment l'on peut arriver à détecter un manipulateur	<p>Etape 1 : Ici le facilitateur pose les bases sur les possibilités de détecter un manipulateur et demande aux participants quels peuvent être les signes pour reconnaître un manipulateur ?</p> <p><i>Est-il facile de détecter ou de reconnaître un manipulateur ? – Brainstorming-</i></p> <p>Etape 2 : Question : Combien de catégories de manipulateurs ?</p> <p>Explication des catégories des manipulateurs Pour mieux détecter le manipulateur il faut tout d'abord savoir les catégories de manipulateurs qui existent. Il existe plusieurs catégories de manipulateurs. Nous allons nous focaliser sur les 4 premiers les plus importantes</p> <p>Etape 3 : Explication des éléments ou des signes pour reconnaître un manipulateur</p> <p><i>Selon vous quels peuvent être les symptômes ou les signes pour reconnaître un manipulateur dans n'importe quel domaine ?</i></p> <p>Distribution de (l'OUTIL ANNEXE 4 RESISTER et OUTIL ANNEXE 3 AUDIO VISUEL 3)</p>	Jeunes	Flipchart, marker	RAS
ANALYSE CRITIQUE DU MESSAGE	Amener les participants à comprendre comment se construit le message manipulateur pour s'armer des stratégies de déconstructions	<p>Etape 1 : Avant d'entre en profondeur dans l'analyse sur comment se construit les arguments et message manipulateurs le facilitateur doit prendre soin de monter la part de responsabilité des victimes de la manipulation. Question : Selon vous quand une personne est manipulée, n'y a-t-il pas sa part de responsabilité ?</p> <p>Comment cela est-ce possible ? Vous allez vous poser certainement cette question.</p> <p>Etape 2 : Explication des éléments sur lesquels s'appuie le message manipulateur ou tout comportement manipulateur.</p> <p><i>A quoi s'appuie le message manipulateur et comment il se construit ? Ici le facilitateur explique le fond sur lequel les manipulateurs fondent le contenu de leurs messages ?</i></p>	Jeunes	Flipchart, marker	RAS
RESISTER ET DECONSTRUIRE LES	Amener les participants à comprendre	<p>Etape 1 : Question : Selon vous est-ce que le/la victime de la manipulation est-il vraiment innocent ou innocente (Oui ou Non) ? et pourquoi ? (Brainstorming)</p>	Jeunes	Flipchart, marker	RAS

STRATEGIE DES MANIPULATEURS	comment se construit les messages de manipulateur pour s'armer des stratégies de déconstructions	<p>Etapes 2 : Explication de éléments sur lesquels s'appuient les stratégies de manipulation.</p> <p>Question : <i>Sur quoi peut s'appuyer un manipulateur pour arriver à convaincre ses victimes et le faire faire tout ce qu'il leur demande ?</i></p> <p>Etape 3 : Explication des schémas de déconstruction de message manipulateur.</p> <p>Le facilitateur repartie les participants en groupe donne les instructions pour le travail en carrefour.</p> <p>Question.</p> <p>Etape 4 : Comment prévenir et déconstruire la manipulation de façon durable ?</p>			
------------------------------------	--	--	--	--	--

Session 2 & 3 : Gestion des rumeurs & Analyse critique et déconstruction des messages manipulateurs – Contenu Formateur

ACTIVITES	ACTIVITES DU FORMATEURS	ACTIVITES DES PARTICIPANTS / ELEMENTS A NOTER
INTRODUCTION	Avant d'analyse le message et déconstruire nous devons être à mesure de découvrir l'auteur du message et puis nous atteler à la déconstruction de son message ensuite.	Nous venons de voir que la manipulation sous toutes ses formes a des graves conséquences sur le vivre ensemble et le développement socioculturelle et économique d'un pays. C'est ainsi en tant qu'acteur de paix, nous devons travailler pour la déconstruction des messages manipulateurs surtout pour le contexte à conflit ou post conflit. Comment y parvenir ? Telle est la préoccupation majeure de cette partie du module : détecter le manipulateur et déconstruire ses messages dans les domaines.
DETECTER UN MANIPULATEUR	Détecter un manipulateur	
	Objectif Opérationnel : Amener les participants à comprendre comment l'on peut arriver à détecter un manipulateur	
	<p>Etape 1 : Ici le facilitateur pose les bases sur les possibilités de détecter un manipulateur et demande aux participants quels peuvent être les signes pour reconnaître un manipulateur ? <i>Est-il facile de détecter ou de reconnaître un manipulateur ? – Brainstorming-</i></p> <p>Etape 2 : Question : Combien de catégories de manipulateurs ? Explication des catégories des manipulateurs Pour mieux détecter le manipulateur il faut tout d'abord savoir les catégories de manipulateurs qui existent. Il existe plusieurs catégories de manipulateurs. Nous allons nous focaliser sur les 4 premiers les plus importantes</p> <p><i>Si certains manipulateurs jouent sur la faiblesse de leurs victimes, d'autres s'appuient sur ce sentiment de malaise que nous éprouvons chaque fois que nous prenons ou recevons quelque chose sans rien donner en échange. Ils exploitent ce que l'on nomme, en psychologie sociale, le principe de réciprocité</i></p> <p>Etape 3 : Explication des éléments ou des signes pour reconnaître un manipulateur</p>	<p>Les participants donnent des éventuels signes pour détecter un manipulateur. Puis le facilitateur précise : qu'on pourrait penser que les manipulateurs sont faciles à détecter et que leurs actes suffisent à les démasquer. Malheureusement les choses ne sont pas aussi simples. <i>Si la manipulation est facile à repérer chez les autres, il est en effet beaucoup moins évident de s'en rendre compte lorsqu'on en est soi-même victime.</i> Il suffit d'ailleurs <u>de faire un petit effort de mémoire pour constater</u> qu'il faut souvent un certain temps avant de réaliser <u>qu'on a été manipulé.</u></p> <p>On distingue quatre genres de manipulateurs : le manipulateur charmeur ; le manipulateur culpabilisateur ; le manipulateur respectable et enfin le manipulateur autoritaire.</p> <p>a) LE MANIPULATEUR CHARMEUR :</p> <p>Il y a des manipulateurs qui utilisent un charme naturel ou qui abusent d'une sympathie naturelle qu'on leur accorde pour tromper leurs victimes. <u>Il est difficile de refuser quelque chose à quelqu'un de sympathique ou à une personne qui formule sa demande avec un sourire éclatant. Même si on sent, au fond de soi-même, que l'on ne devrait pas le faire, on finit souvent par céder car il sait se montrer gentil, il parle avec aisance et semble attentif aux autres.</u></p> <p>b) LE MANIPULATEUR CULPABILISATEUR :</p> <p>Ce manipulateur s'appuie sur le principe de la réciprocité. Ce principe est inscrit socialement en nous et l'on peut ainsi le formuler : « Si l'on me donne quelque chose, il faut absolument que je donne quelque chose d'autre en échange. ». <u>Tout d'abord, il commence par donner ou par rappeler qu'il a donné quelque chose d'important (à ses yeux) ; ensuite, il nous impose l'idée que nous avons une dette à son égard et en profite pour nous demander, en échange, quelque chose de disproportionné ; enfin, en jouant sur la culpabilité générée par le principe de réciprocité, il fait en sorte de nous rendre incapable de lui refuser ce qu'il demande.</u></p>

Selon vous quels peuvent être les symptômes ou les signes pour reconnaître un manipulateur dans n'importe quel domaine ?

Un véritable manipulateur se distingue par son **intention** ainsi que par l'usage constant et régulier qu'il fait de l'un ou de l'autre des comportements que nous allons décrire Distribution de (l'OUTIL ANNEXE 4 RESISTER et OUTIL ANNEXE 3 AUDIO VISUEL 3)

Explication :

1) Le reconnaître à sa façon particulière de communiquer :

- **Il parle de manière détournée.** Il n'affirme jamais rien de façon catégorique, mais il est très habile pour parler de ce qui ne va pas et pour semer le doute dans l'esprit de ceux qui l'écoutent. Un bon manipulateur diffuse les rumeurs ou véhicule les pires calomnies de façon naturelle et sans jamais « avoir l'air d'y toucher ». Il est difficile, dans ces conditions, d'imaginer qu'il puisse en être l'auteur
- **Il adore les commérages** Alors qu'il néglige généralement de transmettre les bonnes nouvelles, le manipulateur retient toutes les mauvaises qui passent à sa portée ; il les amplifie avant de les transmettre à d'autres, avec délectation.
- **Il exprime clairement ce que l'on tait d'ordinaire** Il fait ainsi passer des messages sous couvert de la franchise, en feignant la naïveté ou l'inattention. « Oh excusez-moi, j'ai encore gaffé. Je suis vraiment désolée... »
- **Il n'apprécie pas ce qui est clair et simple :** Dans son désir de montrer qu'il sait tout sur tout, le manipulateur s'éparpille sans rien approfondir. Il ne prend aucune décision. Par contre, il sait

c) LE MANIPULATEUR RESPECTABLE

Ce genre de manipulateur **adopte un comportement (la prestance, le charisme) qui impose le respect et qui induit une forme de soumission au savoir, à l'autorité.** Ce réflexe (de soumission) nous rend attentifs et bienveillants à l'égard de tout ce qui incarne le savoir ou l'autorité. *Il abusera de ses titres, de ses diplômes, de son expérience, de son argent, de ses biens, de ses relations, de son passé ou plus simplement de l'aura que lui confère son métier pour écraser l'autre.*

d) LE MANIPULATEUR AUTORITAIRE

Facile à identifier en raison de la crainte, de la peur ou même de la terreur qu'il inspire. Le manipulateur autoritaire pense que l'autorité est la valeur suprême qui fait marcher le monde. Lorsque le manipulateur est particulièrement violent, on oublie les aspects manipulatoires pour ne retenir que son attitude que l'on peut qualifier volontiers de colérique ou de caractérielle.

Les participants répondent aux questions et le facilitateur récapitule en précisant : **La détection de l'un ou de l'autre de ces symptômes devrait suffire à alerter notre attention et à éveiller notre méfiance face à un manipulateur.**

NB : Mais il faut cependant faire attention à ne pas tomber dans l'excès inverse en accusant n'importe qui.

Un véritable manipulateur se distingue par son intention ainsi que par l'usage constant et régulier qu'il fait de l'un ou de l'autre des comportements que nous allons décrire

3) Le reconnaître à sa façon particulière de communiquer :

- **Il parle de manière détournée.** Il n'affirme jamais rien de façon catégorique, mais il est très habile pour parler de ce qui ne va pas et pour semer le doute dans l'esprit de ceux qui l'écoutent. Un bon manipulateur diffuse les rumeurs ou véhicule les pires calomnies de façon naturelle et sans jamais « avoir l'air d'y toucher ». Il est difficile, dans ces conditions, d'imaginer qu'il puisse en être l'auteur
- **Il adore les commérages** Alors qu'il néglige généralement de transmettre les bonnes nouvelles, le manipulateur retient toutes les mauvaises qui passent à sa portée ; il les amplifie avant de les transmettre à d'autres, avec délectation.
- **Il exprime clairement ce que l'on tait d'ordinaire** Il fait ainsi passer des messages sous couvert de la franchise, en feignant la naïveté ou l'inattention. « Oh excusez-moi, j'ai encore gaffé. Je suis vraiment désolée... »

	<p>très bien critiquer ce que font les autres et mettre le doigt sur les dysfonctionnements.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ <u>Il n'évoque que des généralités</u> Le manipulateur est un spécialiste de la désinformation qui a l'habitude de maquiller ses commérages en les dissimulant : « On dit que... Il paraît que... Tout le monde sait bien que... ». <i>Il n'assume ni ses paroles, ni ses actes</i> Le manipulateur n'est jamais en position de se sentir responsable. Si l'on tente de le démasquer, en l'accusant ouvertement de dire du mal de quelqu'un ou de transformer ses remarques insidieuses en affirmations précises, il s'indigne immédiatement et contre-attaque <p>2) <u>Le reconnaître au type de relation qu'il entretient avec autrui</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Il choisit des mots précis</i> : le manipulateur utilise souvent les pronoms "tu" ou "vous" ou bien "on" et "nous". Il cache intention personnelle en la transposant sur sa victime. ➤ <i>Il cible les faiblesses</i> pour mieux profiter de la personne. Affaiblie, la victime sera encore plus malléable. ➤ <i>Il aime le mensonge</i> : <i>il peut créer des préjugés et stéréotypes sur les autres afin d'attirer l'attention à ses finalités</i> il ment par omission ou sans exprimer ses intentions réelles afin d'inciter ou de contraindre l'autre à réagir comme il le souhaite. ➤ <i>Il se fait caméléon</i> : Pour séduire et amadouer sa victime, il tente de lui ressembler dans sa manière de s'exprimer, de s'habiller ou de se comporter. La "victime" est attirée par cette ressemblance troublante. ➤ <i>Il souffle le chaud et le froid</i> : Il complimente et sait séduire pour s'attacher à la personne. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <u>Il n'apprécie pas ce qui est clair et simple</u> : Dans son désir de montrer qu'il sait tout sur tout, le manipulateur s'éparpille sans rien approfondir. Il ne prend aucune décision. Par contre, il sait très bien critiquer ce que font les autres et mettre le doigt sur les dysfonctionnements. ➤ <u>Il n'évoque que des généralités</u> Le manipulateur est un spécialiste de la désinformation qui a l'habitude de maquiller ses commérages en les dissimulant : « On dit que... Il paraît que... Tout le monde sait bien que... ». Ainsi peut-il faire croire qu'il ne fait que répéter ce que tout le monde sait ou devrait savoir. Cette façon de ne jamais dire je, donne plus de poids et de (fausse) véracité à ses propos. Généraliser une information la rend plus solide, plus crédible et surtout orpheline car celui qui la reçoit ne pense pas à la mettre en doute et oublie d'où il tient cette nouvelle. C'est ainsi que naissent les rumeurs dont on ne sait plus l'origine. ➤ <i>Il n'assume ni ses paroles, ni ses actes</i> Le manipulateur n'est jamais en position de se sentir responsable. Si l'on tente de le démasquer, en l'accusant ouvertement de dire du mal de quelqu'un ou de transformer ses remarques insidieuses en affirmations précises, il s'indigne immédiatement et contre-attaque <p>4) <u>Le reconnaître au type de relation qu'il entretient avec autrui</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Il choisit des mots précis</i> : le manipulateur utilise souvent les pronoms "tu" ou "vous" ou bien "on" et "nous". Il cache intention personnelle en la transposant sur sa victime. ➤ <i>Il cible les faiblesses</i> pour mieux profiter de la personne. Affaiblie, la victime sera encore plus malléable. ➤ <i>Il aime le mensonge</i> : <i>il peut créer des préjugés et stéréotypes sur les autres afin d'attirer l'attention à ses finalités</i> il ment par omission ou sans exprimer ses intentions réelles afin d'inciter ou de contraindre l'autre à réagir comme il le souhaite. ➤ <i>Il se fait caméléon</i> : Pour séduire et amadouer sa victime, il tente de lui ressembler dans sa manière de s'exprimer, de s'habiller ou de se comporter. La "victime" est attirée par cette ressemblance troublante. ➤ <i>Il souffle le chaud et le froid</i> : Il complimente et sait séduire pour s'attacher à la personne. ➤ <i>Le manipulateur est habile à retourner les situations à son avantage</i> : Si jamais ne on le suspecte, il se pose en victime et accuse les autres de lui faire ouvertement ce qu'il tentait de leur faire subir de façon sournoise <p>RETENONS : Un manipulateur est très habile pour parler de ce qui ne va pas et pour semer le doute dans l'esprit des autres. Il ne parle que par généralités ; il suggère des rumeurs ou véhicule des calomnies (sans jamais avoir l'air d'y toucher) ; il ne sait pas écouter et n'assume pas la responsabilité de ses paroles ou de ses actes. Enfin, il prêche le faux pour savoir le vrai et préfère ce qui est tarabiscoté à ce qui est clair et simple Il aime diminuer, rabaisser, critiquer les autres, il sème la pagaille et la zizanie et ne s'intéresse qu'à</p>
--	---	---

		lui Le manipulateur a un besoin obsédant de tout contrôler. Il use ou abuse de son pouvoir pour détruire ce qui marche, asservir les autres ou les harceler. Il sait habilement retourner les situations à son avantage
ANALYSE CRITIQUE DU MESSAGE	Analyse critique du message manipulateur	
	Objectif Opérationnel : Amener les participants à comprendre comment se construit les messages de manipulateur pour s'armer des stratégies de déconstructions	
	<p>Question : <i>Selon vous quand une personne est manipulée, n'y a-t-il pas sa part de responsabilité ?</i></p> <p>Etape 1 : Avant d'entre en profondeur dans l'analyse sur comment se construit les arguments et message manipulateurs le facilitateur doit prendre soin de monter la part de responsabilité des victimes de la manipulation. Comment cela est-ce possible ? Vous allez vous poser certainement cette question.</p> <p>Etape 2 : Explication des éléments sur lesquels s'appuie le message manipulateur ou tout comportement manipulateur.</p> <p><i>A quoi s'appuie le message manipulateur et comment il se construit ? Ici le facilitateur explique le fond sur lequel les manipulateurs fondent le contenu de leurs messages ?</i></p> <p>Nous devons tout d'abord signaler que les gens qui nous manipulent et/ou qui veulent nous manipuler ne partent pas au hasard. Le contenu de leur message s'appuie sur un certain nombre de facteurs sur lesquels ils s'appuient pour arriver à contrôler et faire faire à leur victime tout ce qu'ils veulent</p>	<p>Les participants donnent leurs avis sur oui ou non, il existe une part de responsabilité des victimes de la manipulation. Puis le facilitateur ajoute si les manipulateurs s'en prennent à vous, c'est simplement parce que vous leur donnez « l'autorisation »</p> <p>Vous ne le pensez peut-être pas mais c'est la vérité ! Les manipulateurs attendent que vous leur « donniez l'occasion » pour s'en prendre à vous. <i>Pour le dire autrement, si vous êtes victime de manipulation, c'est que d'une manière ou d'une autre, vous le voulez bien, ou alors vous l'avez permis ; soit parce que vous attirez les manipulateurs, soit que vous acceptez qu'ils vous manipulent, souvent l'un et l'autre.</i></p> <p>. On peut citer ici par exemple :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Le manipulateur s'attaque d'abord aux faibles : le manipulateur réussit à atteindre son but en jouant sur les points faibles de ses victimes 2) Le manipulateur préfère les passifs : Les passifs sont des gens très discrets qui ne veulent pas déranger. Ce sont de grands timides qui parlent peu ou qui passent leur temps à s'excuser. Le passif ne demande rien car il a peur de s'imposer. Il préfère se laisser écraser les orteils plutôt que de dire qu'on lui marche sur les pieds. 3) Le manipulateur utilise les idées toutes faites : Les idées toutes faites, c'est ce que tout le monde pense. C'est ce qui est admis par la société et que nul ne songerait à remettre en question (Il faut être honnête, on ne doit pas mentir, il faut être généreux...). L'ensemble de ces convictions représente un pilier essentiel de notre éducation sans lequel la vie en société ne serait plus possible.

Session 4 & 5 : Les stratégies de déconstruction de la manipulation & exercices pratiques – Scénario Pédagogique

<p>EXERCICE SUR</p> <p>L'ANALYSE DES DISCOURS MANIPULATEURS DANS LE DOMAINE MEDIATIQUES</p>	<p>Etape 1 : Le facilitateur projette (L'OUTIL AUDIOVISUEL ANNEXE 1 RESISTER) et demande aux participants de suivre attentivement</p> <p>Etape 2 : Les participants donnent leurs impressions sur le contenu du documentaire et repères les stratégies de manipulation, la formulation du langage du langage manipulateur etc.</p> <p>Question : Quels sont les stratégies de manipulations dans ce documentaire et quelles sont les expressions utilisées qui les démontrent.</p> <p>Etape 3 : Les participants détectent maintenant les stratégies de déconstruction des manipulations dans les documentaires</p>	Jeunes	15	Module des animateurs	<p>Flipchart, marker</p> <p>Documentaire sur les manipulations médiatiques</p>	RAS
<p>EXERCICE SUR</p> <p>L'ANALYSE DES MESSAGES DE MANIPULATION DANS LES DISCOURS POLITIQUES ET DEVELOPPEMENT DES STRATEGIES DE DECONSTRUCTION</p>	<p>Etape 1 : Le facilitateur repartie les participants en groupe de travail et leur demande de suivre le documentaires OUTIL ANNEXE 2 AUDIOVISUEL RESISTER, donne des consignes de travail et les envoie travailler en carrefour</p> <p>Questions :</p> <p>Quels sont les stratégies de manipulations dans ce documentaire et quelles sont les expressions utilisées qui les démontrent.</p> <p>Quelle démarcation entre le fond et la forme</p> <p>Imaginez des stratégies de déconstructions des stratégies utilisées dans les discours des hommes politiques</p>	Jeunes	45	Module des animateurs	<p>Flipchart, marker</p> <p>Documentaire sur les manipulations dans les discours politiques</p>	RAS
<p>EXERCICE SUR</p> <p>L'ANALYSE DES MESSAGES DE MANIPULATION DANS NOS US ET COUTUMES DEVELOPPEMENT DE STRATEGIES DE DECONSTRUCTION</p>	<p>Après avoir participer à cette formation veuillez répondre individuellement ou en groupe mais de façon honnête :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Est-ce que les manipulations sont-elles réellement une réalité dans notre vie et /ou dans votre société ? (Ici société signifie dans mon village, Cité, Ville, famille etc) R/ oui ou Non et comment cela se manifeste 2) Ai-je un jour étais victime de la manipulation ? Si Oui je partage mon expérience.... 3) Qui sont (le plus souvent) les manipulateurs de mon milieu de vie au quotidien ? 4) Que c'est que je dois faire pour éviter d'être victime de la manipulation et empêcher les autres à l'être ? 5) Je formule mon engagement à lutter contre la manipulation en ces termes. 	Jeunes	45	Module des animateurs	<p>Flipchart, marker</p>	RAS

Session 4 : Les stratégies de déconstruction de la manipulation – Contenu Formateur

RESISTER ET DECONSTRUIRE LES STRATEGIE DES MANIPULATEU RS	Stratégies de déconstruction négative	
	Objectif Opérationnel : Amener les participants à comprendre comment se construit les messages de manipulateur pour s'armer des stratégies de déconstructions	
	<p>Etape 1 : <i>Question : Selon vous est-ce que le/la victime de la manipulation est-il vraiment innocent ou innocente (Oui ou Non) ? et pourquoi ? (Brainstorming)</i></p> <p>A ce niveau le facilitateur explique la part de responsabilité des victimes de la manipulation. De toutes les façons les manipulateurs ne font rien sans l'accord implicites de leurs victimes</p> <p>Etapes 2: Explication de éléments sur lesquels s'appuient les stratégies de manipulation.</p> <p>Question : <i>Sur quoi peut s'appuyer un manipulateur pour arriver à convaincre ses victimes et le faire faire tout ce qu'il leur demande ?</i></p> <p>Explication :</p> <p>La faiblesse est une situation plus ou moins momentanée qui provient souvent d'un rapport de force défavorable. <i>La faiblesse peut également provenir d'un état physique déficient lié à la maladie, à la fatigue ou au surmenage. Ainsi, celui qui se sent inférieur, moins riche, moins intelligent, moins beau ou moins brillant que son interlocuteur se place automatiquement en position d'infériorité et de faiblesse.</i></p>	<p>Introduction</p> <p>Les participants donnent leurs avis sur (Oui ou Non) les victimes de la manipulation sont innocente ou pas et pourquoi puis le facilitateur amène les participants à comprendre la part de responsabilité des victimes dans la manipulation en précisant : A ce niveau nous devons partir d'un principe à retenir le suivant :</p> <p>“ il revient à vous de décider de ce que vous voulez et de ce que vous ne voulez pas et faire un choix clair ” : soit vous continuez d'accepter de vous faire dominer, rabaisser, marcher sur les pieds, bref manipuler par les personnes toxiques et manipulatrices, soit vous refusez catégoriquement qu'elles s'en prennent encore à vous.</p> <p>Personne ne fera ce choix à votre place !</p> <p>a) Pour le manipulateur qui veut profiter de notre état de faiblesse.</p> <p>Comprenons ici la faiblesse au sens large du terme.</p> <p>La faiblesse est une situation plus ou moins momentanée qui provient souvent d'un rapport de force défavorable. <i>La faiblesse peut également provenir d'un état physique déficient lié à la maladie, à la fatigue ou au surmenage. Ainsi, celui qui se sent inférieur, moins riche, moins intelligent, moins beau ou moins brillant que son interlocuteur se place automatiquement en position d'infériorité et de faiblesse.</i></p> <p><u>Un état de faiblesse entrave l'affirmation de soi ainsi que la capacité à se défendre. Comment réagir à un message à une suggestion d'un manipulateur qui veut profiter de notre de faiblesse ?</u></p> <p>b) Pour le manipulateur préfère le passif :</p> <p>Le passif ne demande rien car il a peur de s'imposer. Il préfère se laisser écraser les orteils plutôt que de dire qu'on lui marche sur les pieds. Il peut se montrer généreux pour ne pas paraître égoïste ou faire des cadeaux disproportionnés pour se racheter de fautes imaginaires ou bénignes. Les passifs sont timides, parlent peu et passent leur temps à s'excuser. Incapables de refuser ce qu'on leur demande par peur de paraître insensible, par peur de déplaire etc.</p>

	<p>Etape 3 : Explication des schémas de déconstruction de message manipulateur. Le facilitateur repartie les participants en groupe donne les instructions pour le travail en carrefour. Question.</p> <p><i>Comment résister et déconstruire le message d'un quelqu'un qui veut profiter de notre faiblesse ?</i> Le facilitateur demande aux participants de donner des exemples d'un état de faiblesse qu'ils ont déjà vécue ou rencontre dans la vie en brainstorming</p> <p>Exemples : le facilitateur projette l'outil Annexe 6</p> <p>Ex1 : Dans un bar, un client tente de séduire la serveuse qui lui apporte sa commande. Après quelques échanges, il lui demande :</p> <p>M : « À quelle heure finissez-vous ce soir ? Serveuse : — Je vous remercie de vous intéresser à mes horaires (= Accuser réception),</p> <p>Serveuse : Mais vous répondre ne fait pas partie de mon travail. (= Désamorcer.)</p> <p>M — Quel dommage ! Serveuse : — Merci Monsieur, au revoir. » (= Arrêter.)</p> <p>EX 2 : Jacques est un mauvais payeur notoire, quand il prend ses dettes il ne les paye pas.il veut emprunter de l'argent à Florent et cela par la ruse et le mensonge.</p>	<p>Stratégie de déconstruction /Schémas de déconstruction</p> <p>Quand on se sent timides, passif ou qu'on n'a pas souvent de personnalité pour s'imposer ou vous ne voulez pas déplaire et que vous avez détecté qu'on veut profiter de ces astuces pour vous manipuler ou que vous avez détecté les signes ou les symptômes d'une manipulation possible, comment réagir ?</p> <p>c) <u>Le manipulateur qui utilise des idées toutes faites ou des valeurs généralement acceptées par la société</u></p> <p>Les idées toutes faites, c'est ce que tout le monde pense. Ce qui est admis par la société et que nul ne songerait remettre en question (ex : Il faut être honnête, on ne doit pas mentir, il faut être généreux...). L'ensemble de ces convictions représente un pilier essentiel de notre éducation sans lequel la vie en société ne serait plus possible. Le manipulateur joue sur ces croyances (qui contiennent toujours une part de vérité) et les détourne à son avantage.</p> <p>Comment réagir pour ne pas être en éternelle manipulation ? Une fois vous avez détecté que quelqu'un veut utiliser ces genres d'idées et valeurs pour vous manipuler comment réagir ?</p> <p>DECONSTRUIRE LES STRATEGIES DE MANIPULATION : 3 SCHEMAS.</p> <p>Il existe plusieurs stratégies de déconstruction mais nous allons présenter trois stratégies à savoir :</p> <p>Stratégie de déconstruction /Schémas de déconstruction Quand on se sent faible, est qu'on a détecté les signes ou les symptômes d'une manipulation possible, comment réagir ? Le schéma est simple ;</p> <p><u>Schémas 1 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Il ne faut surtout pas être réactif. ✓ Ne pas se précipiter de prendre des décisions ✓ Il faut dire ou faire le moins possible ✓ Reporter à plus tard ce que le manipulateur nous demande (ici l'idée est de vous donner plus de temps d'analyse ou carrément vous trouve des excuses polis) <p><u>Schéma 2 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Pour sortir de l'état d'infériorité et de solitude dans lequel il se trouve, le passif doit comprendre qu'il est un être humain comme les autres et que son opinion et ses désirs sont au moins aussi valables que ceux des hommes et des femmes qui l'entourent. (Disposition mentale nécessaire) 	
--	--	---	--

	<p>Jacques : <i>Je ne sais pas à qui demander l'argent pour payer la réparation de ma voiture.</i></p> <p>Florent : — Oui, je comprends, ce n'est pas une situation agréable. (Accuser réception.)</p> <p>Jacques : — <i>Surtout que je rembourserai dès que j'aurai reçu l'argent que l'on me doit.</i></p> <p>Florent : — Eh bien, dans ces conditions, je pense que tu vas t'en sortir. (Désamorcer)</p> <p>Jacques : <i>J'espère.</i></p> <p>Florent : — Salut ! (Arrêter.) »</p> <p>Etape 4 : Comment prévenir et déconstruire la manipulation de façon durable ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Commencer par faire comprendre au manipulateur que l'on a bien saisi sa préoccupation ; ✓ Insister ensuite sur le fait que l'on n'est pas en mesure de répondre, pour l'instant, à ses exigences ; ✓ Terminer la conversation le plus vite possible, tout en restant poli. <p><u>Schéma 3 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Quand on se sent faible ou en état d'infériorité, timides et passif, et qu'on a l'impression d'être en face d'un manipulateur qui veut utiliser toutes sortes d'idées toute faites et valeurs pour des buts de manipulation, l'on peut utiliser aussi ces troisièmes schémas qui consistent à faire un accusé de réception, puis à désamorcer le message et de l'arrêtera. ✓ Accuser réception : Accuser réception, vise à signaler à notre interlocuteur (manipulateur) que l'on a bien compris sa demande. Il s'agit de parvenir à le formuler, avec nos mots. Cette reformulation montre sans conteste que l'on a parfaitement compris ce que le manipulateur vient de nous dire. Elle ne permet pas au manipulateur de profiter de notre incompréhension ou d'insister lourdement ✓ Désamorcer : Désamorcer, c'est énoncer simplement (et sans aller dans les détails) que l'on n'est pas en état ou en mesure de répondre à sa demande. ✓ Arrêter : c'est interrompre rapidement et poliment la conversation, sans attendre d'autres réponses. Il faut avoir l'intention d'arrêter la conversation, sans regret ni remord. <p>Ajoutons également d'autres stratégies négatives de résistance à la manipulation à savoir qui sont aussi des stratégies de préventions de la manipulation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Ne pas avoir peur de déplaire, lorsque cela est nécessaire ; ❖ Avoir une bonne estime de soi ; ❖ Savoir dire « non » ; ❖ Se montrer sûr de soi ; ❖ Ne pas tomber dans le rôle de la victime ; ❖ Le manipulateur est un problème, or chaque problème est une opportunité (2 manières de réagir face à la manipulation : soit on reste passif, on subit et on se lamente sur ce qui ne va pas ; soit on décide de réagir, on progresse et on dépasse ce qui ne va pas.) ❖ Rester calme et maître de soi ; ❖ 8. Ne pas se laisser dominer ❖ 9. Préserver son indépendance ; ❖ 10. Ne pas se culpabiliser et ne pas se laisser culpabiliser ; ❖ 11. Se livrer aux autres avec parcimonie (avec réserve) ; 	
--	--	---	--

		<p>REMARQUE : Toutes ces stratégies de déconstruction ou de contournement des attaques ou des messages de manipulateurs sont dites négatives d'autant plus qu'elles résolvent le problème juste dans le moment présent en le projetant presque dans le temps sans le résoudre de façon durable.</p>	
<p>LES STRATEGIES POSITIVES DE LA MANIPULATION</p>	<p>Les stratégies positives de la manipulation</p>		<p>30</p>
	<p>Objectif opérationnel : Amener les jeunes à identifier les stratégies efficaces de déconstruction de manipulations</p>		
	<p>Quelles sont les stratégies positives de déconstruction et prévention de la manipulation susceptible d'agir sur le contexte de façon durables ?</p> <p>Etape1 : Ici le facilitateur demande aux participants de réfléchir et de faire un débat entre les catégories acteurs ci-après :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) D'une part les jeunes sans emploi et les Jeunes sans emploi aussi mais engagés dans le mouvement associatif des jeunes dans leur milieu qui constituent la proie à la manipulation ? Et pourquoi ? 2) Les femmes cultivatrices et les femmes gagne petits et les femmes engagées dans le mouvement associatifs ou travailleurs dans des institutions 3) Les jeunes illettrés mais engagés dans les commerces avec un capital moyen de 500-1000 Dollars et des jeunes intellectuels mais sans emploi ? etc. <p>NOTE : Ici l'essentiel c'est d'amener les jeunes à réfléchir en profondeur et non à donner des réponses du type oui, non, vrai faux qui ne permettent pas aux participants de faire travailler leur imagination et une réflexion profonde. (Discussion et débat)</p>	<p>Les participants donnent leurs avis sur des catégories des acteurs qui peuvent être plus vulnérables à la manipulation et pourquoi puis le facilitateur récapitule en attirant l'attention sur les éléments suivants :</p> <p>Nous avons souligné que le manipulateur s'attaque aux faibles (au sens le plus large), il utilise, les préjugés et stéréotypes, endoctrinement la subversion des valeurs et des idées toutes faites et use des plusieurs stratégies pour arrivent à manipuler ses victimes, et le faire faire tout ce qu'il veut ; les stratégies qui peuvent aider à prévenir les manipulations de façon durable c'est donc de travailler sur le long terme. Mais comment?</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Travailler pour l'éducation des masses ❖ Aimer le travail et fuir l'oisiveté et la paresse ❖ Avoir l'Esprit d'entreprendre quelque chose (AGR) ❖ Être jaloux de son temps (éviter de le gaspiller pour des futilités) ❖ Croire à certaine valeurs éthiques et morales comme impératives et immuables (Emmanuel Kant) ❖ Croire à la dignité de la personne humaine, à son altérité, à sa liberté et à son humanité et dire non à tout ce qui remet en question ce valeur fondamentale. ❖ Croire que nous naissons égaux en droit et en dignité ❖ Avoir la tolérance, et éviter la généralisation ❖ Accepter d'être acteur de changement avec comme principe le changement commence par moi et aujourd'hui ❖ Cultiver l'esprit critique avant de se lancer dans quoi que ce soit (technique de trois passoires de Socrate : Bon, Utile et Nécessaire) ❖ Promouvoir la culture de méritocratie en lieu et place du tribalisme et médiocrité 	

Session 5 : Exercices pratiques sur la déconstruction de la manipulation – Contenu Formateur

ACTIVITES /SEQUENCES	ACTIVITES DU FORMATEURS	ACTIVITES DES PARTICIPANTS / ELEMENTS A NOTER	TEMPS
EXERCICE SUR L'ANALYSE DES DISCOURS MANIPULATEURS DANS LE DOMAINE MEDIATIQUES	<p>Etape 1 : Le facilitateur projette (L'OUTIL AUDIOVISUEL ANNEXE 1 RESISTER) et demande aux participants de suivre attentivement</p> <p>Etape 2 : Les participants donnent leurs impressions sur le contenu du documentaire et repères les stratégies de manipulation, la formulation du langage du langage manipulateur etc.</p> <p>Question : Quels sont les stratégies de manipulations dans ce documentaire et quelles sont les expressions utilisées qui les démontrent.</p> <p>Etape 3 : Les participants détectent maintenant les stratégies de déconstruction des manipulations dans les documentaires</p> <p>Note : Cet exercice sera dirigé pour amener les participants à avoir le réflex et l'habilité de faire l'analyse des messages médiatiques sans se lancer dans le parano de trouver de la manipulation partout</p>	<p>Les jeunes suivent attentivement le documentaire sur les manipulations médiatiques.</p> <p>Ensuite, ils détectent les stratégies de manipulation, les différentes formulations du langage ; les pratiques et les attitudes manipulateurs et le facilitateur conduit le débat.</p> <p>Analysent les différentes formulations de messages manipulateurs, les attitudes, et les pratiques</p> <p>Cherchent à découvrir ensuite les stratégies de déconstructions des stratégies de manipulation contenue dans le documentaire</p> <p>Etape2 : Les jeunes donnent leurs impressions sur le contenu du documentaire et repères les stratégies manipulation et la formulation du langage manipulateur.</p> <p>Etape 3 : Les jeunes détectent maintenant les stratégies de déconstruction des manipulations dans les documentaires</p> <p>A RETENIR : Retenons qu'on peut définir le discours médiatique comme un processus complexe de <u>transformation</u> (voire même de manipulation) des faits sociaux en discours, en événement. Le titres des éditoriaux frappant, l'usages de figures des styles et métaphores très caricaturales à dessein pour amener les lecteurs ou les auditeurs à considères telle ou telle opinion à tort bref pour arrive à manipuler les lecteurs ou les auditeurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les expressions de redondance : Ex1 : La mobilisations elle est moins forte, décroissante d'ailleurs... Ex2 : Une déflation énorme - Les figures de style métaphoriques - L'usage abusive des chiffres sans aucune précision - EX 3 : Dans une manifestation les journalistes selon leurs tendances et visées inconnues du public donneront des statiques en utilisant des expressions comme : une foule immense, une marée humaine, une poigné des gens, un fiasco etc. - La déformation de la réalité de manière péjoratif - L'intensification des éléments émotionnels dans l'information - Etc. 	15

<p>EXERCICE SUR L'ANALYSE DES MESSAGES DE MANIPULATION DANS LES DISCOURS POLITIQUES ET DEVELOPPEMENT DES STRATEGIES DE DECONSTRUCTION</p>	<p>Etape 1 : Le facilitateur repartie les participants en groupe de travail et leur demande de suivre le documentaires OUTIL ANNEXE 2 AUDIOVISUEL RESISTER, donne des consignes de travail et les envoie travailler en carrefour</p> <p>Question : <i>Quels sont les stratégies de manipulations dans ce documentaire et quelles sont les expressions utilisées qui les démontrent.</i></p> <p>Quelle démarcation entre le fond et la forme</p> <p>Imaginez des stratégies de déconstructions des stratégies utilisées dans les discours des hommes politiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le facilitateur repartit les participants en groupe et leur demande de : - Suivre attentivement le documentaire et puis notes des éléments essentiels : repèrent les stratégies de manipulation et les expressions qui le démontrent, ils dénouent la banalité d'un fon vide de sens - Répertorier les mots et expressions utilisées et démarcation entre le fond et la formes des discours politiques et où se situe la manipulation. - Les participants présentent le résultat par groupe et répondent éventuellement aux questions et observations de leurs collègues et le facilitateur dirige les débat et discussion de manière à faire découvrir que le plus souvent le discours politique - Les participants formulent des stratégies des déconstructions des messages manipulateurs de discours politiques 	
<p>EXERCICE SUR L'ANALYSE DES MESSAGES DE MANIPULATION DANS NOS US ET COUTUMES DEVELOPPEMENT DE STRATEGIES DE DECONSTRUCTION</p>	<p>Après avoir participer à cette formation veuillez répondre individuellement ou en groupe mais de façon honnête :</p> <p>Est-ce que les manipulations sont-elles réellement une réalité dans notre vie et /ou dans votre société ? (Ici société signifie dans mon village, Cité, Ville, famille etc) R/ oui ou non et comment cela se manifeste ?</p> <p>Ai-je un jour été victime de la manipulation ? Si Oui je partage mon expérience....</p> <p>Qui sont (le plus souvent) les manipulateurs de mon milieu de vie au quotidien ?</p> <p>Que c'est que je dois faire pour éviter d'être victime de la manipulation et empêcher les autres à l'être ?</p> <p>Je formule mon engagement à lutter contre la manipulation en ces termes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les participants répondent individuellement ou en groupe sur des questions et formulent ou proposent des stratégies de déconstruction des manipulations dans les pratiques, us et coutumes - Les participants identifient individuellement ou en groupes les manipulateurs dans les espaces suivant <ol style="list-style-type: none"> 1. En famille 2. A l'école 3. Dans notre quartier etc. - Les participants formulent des stratégies efficaces pour prévenir des manipulations dans ces espaces citées - Les participants identifient les manipulateurs dans ces espaces citées ci-haut. - Les participants proposent des actions concrètes pour prévenir les manipulations au quotidien. - Les participants formulent des engagements pour prévenir et lutter contre les manipulations ou quotidien. 	
<p>NOTE : Dans la colonne ACTIVITES DES PARTICIPANTS ET ELEMENTS A NOTER : Nous y avons mis non seulement les tâches des participants mais aussi des notions essentielles que le facilitateur doit se rassurer que les participants ont bien assimilé retenu. Sans ces théories, le module risque d'être vidé de son contenu substantiel et les animateurs peuvent manquer où tirer des éléments essentiels pour des explications après nous. Rappelons que pour apprendre quelque chose petit comme le doigt il faut en savoir long comme le bras....</p>			

Act. 1.3.2 : «Fournir la formation aux jeunes femmes et hommes en communication et en techniques de plaidoyer afin de promouvoir des messages positifs de paix et de transmettre leurs priorités et demandes aux niveaux communautaires, locaux et provinciaux »



Session 1 : Introduction au plaidoyer

Session 2 : Communication comme technique de plaidoyer

Session 3 : Comment monter une stratégie de plaidoyer ?

Session 4 : Action-suivi-évaluation du plaidoyer

Session 5 : Exercices pratiques sur le montage des messages de paix, et les techniques de plaidoyer

Session 1 à 5 : Le Plaidoyer – Scénario Pédagogique Transversal aux 5 sessions

Objectifs pédagogiques :

<p>A l'issue de la session, l'apprenant devra connaître (savoirs) :</p> <ul style="list-style-type: none"> Elaborer une stratégie de plaidoyer. 	<p>A l'issue de la session, l'apprenant sera capable (savoir-faire) :</p> <ul style="list-style-type: none"> De faire une analyse du problème, de définir les objectifs du plaidoyer, de déterminer les parties prenantes au processus, d'identifier les cibles du plaidoyer, d'élaborer un message de plaidoyer, de déterminer les lieux, les moments et les modes de transmission des messages et exécution des actions de plaidoyer.
--	--

Intitulé de la session	Objectif pédagogique	Activité	Durée
Introduction au plaidoyer	Amener les jeunes femmes et hommes à acquérir des notions fondamentales de conduite d'un processus de plaidoyer.	Le formateur présente des notions fondamentales du plaidoyer et amène les participants à participer à l'élaboration des procédés de compréhension des notions du processus de plaidoyer.	2 heures
La communication comme technique de plaidoyer	Permettre aux femmes et hommes de bien communiquer dans la conduite des actions de plaidoyer.	Le formateur présente les notions de communication et de production des messages. Les apprenants confectionnent des messages de plaidoyer pour la paix.	3 heures
Comment monter une stratégie de plaidoyer	Initier et outiller les jeunes femmes et hommes à monter et conduire des actions de plaidoyer dans leurs milieux de vie.	Le facilitateur explique les moments clés d'une action de plaidoyer. Les apprenants répondent aux questions du facilitateur et maîtrisent les étapes du plaidoyer.	2 heures
Les actions de suivi et évaluation du plaidoyer	Amener les jeunes femmes et hommes à rendre les dirigeants redevables à travers des actions de plaidoyer.	Le formateur explique les procédés de comment monter, exécuter et évaluer un plan de plaidoyer. Les apprenants élaborent une simulation de plan de plaidoyer.	1 heure
Exercice pratique sur le montage des messages de paix et les techniques de plaidoyer	Initier les jeunes femmes et hommes à l'utilisation des techniques de plaidoyer, au montage et diffusion des messages de plaidoyer pour la paix.	Le formateur récapitule les notions et contenu de message de plaidoyer. Les formés élaborent des messages et les enregistrent pour diffusion à la radio.	3 heures

Session 1 : Introduction au plaidoyer – Contenu Formateur

Activités	Rôles du formateur / Facilitateur	Rôles des apprenants / Jeunes femmes et hommes
<p>1. Compréhension du plaidoyer</p>	<p>Le facilitateur présente l'objectif de la session qui se réalise dans un contexte où les jeunes sont appelés à se rendre autonomes et prendre garde à ne jamais se lancer dans les actions du type violent comme celles des groupes armés.</p> <p>Etape 1 : Il leur pose des questions en rapport avec l'autonomisation, le comment l'acquérir, et ensuite leur demande comment plaider pour soi et pour les autres.</p> <ul style="list-style-type: none"> • C'est quoi l'autonomie ? • Comment l'acquérir ? • Comment plaider pour soi et pour les autres ? <p>Etape 2 : Le facilitateur donne des explications des quatre moments du plaidoyer :</p> <p>a) Quel est le problème ou la situation à transformer ? C'est un manque, une difficulté, une insuffisance, une confusion vécue par la communauté suite à une politique déficiente des décideurs.</p> <p>b) Que doit on changer et avec qui le faire ? Ce qui est à changer c'est le problème posé, et pour y parvenir on monte des stratégies de travail avec les alliés en direction des cibles.</p> <p>c) Comment allons-nous y parvenir ? C'est en organisant des actions de plaidoyer pour le changement.</p> <p>d) Comment savoir si le changement a eu lieu ? On le saura en organisant des activités d'évaluation des activités montées pour le plaidoyer.</p> <p>Le formateur pose les questions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quoi suivre ? Objectif fixé, activités prévues, activités réalisées, les écarts et les mesures correctives. • Comment le faire ? En organisant des rencontres, des appels, des rendez-vous, des descentes sur terrain. 	<p>Etape 1 : Les participants, en l'usage du brainstorming, répondent aux questions en rapport avec l'autonomisation, le comment l'acquérir, et ensuite comment plaider pour soi et pour les autres.</p> <ul style="list-style-type: none"> • C'est quoi l'autonomie ? <p>La faculté d'agir librement avec indépendance ou capacités dont dispose quelqu'un à ne pas dépendre et/ou attendre des solutions des autres pour son mode de vie.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comment l'acquérir ? <p>On acquiert l'autonomie par le travail individuel ou par le développement des capacités de travailler pour générer ses propres ressources et organiser ses propres activités</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comment plaider pour soi et pour les autres ? <p>Dans le contexte de la jeunesse, c'est d'exiger (mener un plaidoyer) auprès des gouvernants par exemple, qu'il y ait un enseignement accessible à tous et/ou un travail assuré pour la survie.</p> <p>Etape 2 : Les participants expliquent comment ils procèdent pour adresser leurs préoccupations et obtenir des solutions de leurs dirigeants ou de la communauté comme changements.</p> <p>Lorsque les jeunes ont répondu aux questions leur adressées, il se dégage les quatre moments clés du plaidoyer qui sont :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Analyse du problème : La question de savoir identifier le problème comment il se pose (le manque, la difficulté, l'insuffisance, ou la confusion) 2) Définition de l'objectif et les stratégies du plaidoyer : Ce qui est à changer, pourquoi, comment et avec qui ? 3) Elaboration du plan de plaidoyer : Comment mener des actions pour trouver des solutions. 4) Exécuter, faire le suivi et l'évaluation d'une action de plaidoyer : En interrogeant les activités, les résultats attendus, les réalisés, les écarts et leurs causes et des mesures arrêtées pour les corrections.
<p>2. Analyse du contexte et collecte des</p>	<p>Etape 1 : Une fois que les participants aient compris que le fait de faire un plaidoyer est un processus à monter pour arriver à déclencher un</p>	<p>Etape 1 : Regroupés en FGd d'entre six et huit, les participants discutent des questions que le facilitateur leur pose autour des faits qui gangrènent leur milieu et qui font que la situation et leur environnement soient malsains.</p>

<p>données pour le plaidoyer</p>	<p>changement ou obtenir une solution à un problème, il leur pose la question de savoir comment on procède pour identifier « le problème ».</p> <p>Etape 2 : Le facilitateur demande aux participants de décrire le contour du problème, comment il se pose, quelles en sont les causes, les conséquences, les facteurs, les acteurs, les alternatives et pistes des solutions.</p> <p>Etape 3 : Le facilitateur introduit la notion de message pour le plaidoyer ; et il demande aux apprenants de monter des facsimilés des messages en rapport avec les problèmes identifiés, les solutions à y apporter et les alliés et (destinataires).</p>	<p>Etape 2 : Au cours de cet exercice où le facilitateur demande aux participants de décrire le contour du problème, comment il se pose, quelles en sont les causes, les conséquences, les facteurs, les acteurs, les alternatives et pistes des solutions Quelles sont personnalités influentes (acteurs et freins) au changement.</p> <p>Etape 3 : Les participants réfléchissent sur les canaux à exploiter pour arriver à changer le cours des événements.</p> <p>Etape 4 : Toujours en groupes de six ou huit, les apprenants réfléchissent en confectionnent des messages exigeant le changement des situations non désirées en bonnes pratiques. Exemple : Un message de plaidoyer pour améliorer la qualité de l’enseignement dans une communauté X. « Nous, membres de la jeunesse de la communauté X, vivant au village Y, regroupés au sein du comité des jeunes (z), avons accueilli avec joie et satisfaction, l’annonce de la mesure gratuite de l’enseignement primaire en RD Congo. Malheureusement, nos constats sont que, juste un semestre après le démarrage de l’année, nous sommes chassés des écoles pour ne pas avoir payé les frais, plusieurs enseignants qui sont nos parents, ne sont pas payés, et les mouvements de grève se déclenchent pour quelques écoles. Nous craignons que cette année scolaire ne soit déclarée « blanche » par les instances habilités. Eu égard à ce qui précède, nous nous joignons aux parents et enseignants de notre localité Z et demandons aux autorités tant scolaires qu’étatiques, de se pencher sur cette question en vue d’y remédier dans un meilleur délai (Jour, mois). Notre message est adressé au ministre national de l’éducation ainsi qu’au gouverneur de la province, au ministre provincial de l’enseignement, au coordinateur des écoles de la convention X. Le message est signé par nous, membres représentants de la jeunesse de la communauté Y. Il est écrit en date du X de l’année 2020.</p>
---	---	--

Session 2 : Communication comme technique de plaidoyer – Contenu Formateur

<p>1. Définition de la communication orientée vers le plaidoyer</p>	<p>Etape 1 : Le facilitateur prend un moment avec les groupes pour lire et critiquer les messages. Il note au fur et à mesure les observations des participants autour des contenus, fond et forme des messages écrits et leurs destinataires par rapport à la latitude d'être compris et de la possibilité d'être exécuter en vue de générer un changement.</p> <p>Etape 2 : Le facilitateur revient sur la définition de la communication à travers un message qui exprime au public cible ce qu'on lui demande de faire, pourquoi cela vaut la peine d'être fait et l'impact positif d'une telle action. Il leur parle des théories de la communication qui sont :</p> <ol style="list-style-type: none"> Le contenu et la codification de l'information/message. La perception. L'interaction entre l'émetteur, le récepteur, l'information et le contexte. Tout ce qui est lié avec l'interprétation de l'information comme les attentes, les identités des communicateurs, la relation entre les communicateurs. L'environnement et son influence sur la communication. 	<p>Etape 1 : Les participants font une esquisse de « définition d'un message pour le plaidoyer » et des éléments dont doit tenir en compte un tel message en répondant aux questions :</p> <ol style="list-style-type: none"> Quel est « Le problème posé » ? (Contexte). Quelle est « la situation initiale à changer » ? Comment procéder et avec qui le faire ? Quels sont « les résultats attendus ou le (changement escompté) à atteindre ?
<p>2. Comment monter et préparer des messages de paix et de plaidoyer</p>	<p>Etape 1 : Le facilitateur insiste sur l'importance du message dans un processus de plaidoyer. Il fait part des éléments constitutifs et de l'argumentaire (raisons ou motifs qui ont poussé à écrire le message) de plaidoyer qui sont :</p> <ol style="list-style-type: none"> La politique officielle en vigueur. Le contexte socio culturel. Les forces en présence qui sont des alliés ou des adversaires. Les contraintes d'ordre budgétaire, matériel et technique. <p>Savoir que cet argumentaire est puisé dans les informations en rapport avec les lois, les politiques et pratiques, notre connaissance de la question de terrain et le point de vue des populations dont les droits ont été violés.</p>	<p>Etape 1 : Les participants lisent leurs messages, les critiquent et les corrigent au regard de leurs éléments constitutifs et de leur argumentaire (raisons ou motifs qui ont poussé à écrire le message).</p> <p>Etape 2 : En décortiquant leurs messages au regard des éléments fournis, les participants se mettent d'accord sur un message clé à présenter devant une personnalité responsable pour arriver à faire changer une situation X identifiée et analysée à l'issue de l'exercice d'analyse de contexte et des problèmes. (Exemple de la gratuité de l'enseignement en R D Congo : cas de la localité X)</p>
<p>3. Comment transmettre un message de paix</p>	<p>Etape 1 : Le facilitateur demande aux apprenants si le message confectionné renferme les éléments clés de communication non violente, à qui est-ce il est destiné, quand et comment le transmettre et par qui.</p> <p>Etape 2 : Le formateur oriente les apprenants à transmettre les messages vers les instances de décision et d'influence en vue du changement (Brèves aux décideurs, rencontres avec les décideurs, annonces d'actions de campagnes, déclarations de presse, interviews et mobilisation sur les réseaux sociaux).</p>	<p>Etape 1 : Par groupe ayant confectionné un message, les participants élaborent la liste des destinataires.</p> <p>Etape 2 : Les participants se mettent d'accord sur le nombre des personnes qui vont transmettre le message, ils décident de qui va le présenter (lire), comment obtenir un rendez-vous à une heure convenable pour être écoutés par qui de droit.</p>

Session 3 : Comment monter une stratégie de plaidoyer ? – Contenu Formateur

<p>1. Identification des cibles clés du plaidoyer</p>	<p>Etape 1 : Le facilitateur revient sur les quatre moments clés d'une action de plaidoyer définis au point en rapport avec « la compréhension du plaidoyer ».</p> <p>Etape 2 : Il revient sur la question en rapport avec les idées forces de conduite d'une action de plaidoyer qui sont :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) le problème posé/identifié, 2) l'objectif/changement escompté par l'action de plaidoyer, 3) le message à transmettre 4) les personnes ou institutions qui sont susceptibles d'apporter le changement attendu qui sont les cibles clés. <p>Il insiste sur le point des personnes et/ou institutions susceptibles d'apporter le changement. En ayant fait un bref rappel de ces idées force de l'action, le facilitateur regroupe les participants dans des nouveaux groupes et leur demande de confectionner une liste des personnes ou institutions cibles clés (directs, indirects, public primaire, public secondaire et public de décideurs.</p>	<p>Etape 1 : Les apprenants répondent à la question que leur pose le facilitateur en rapport avec les clés de réussite d'une action de plaidoyer qui consiste à répondre aux questions :</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Quoi ? comme analyse du problème et définition des objectifs. b) Qui ? en rapport avec l'analyse des parties prenantes et du processus de prise de décisions avec identification des cibles et des alliances. c) Comment ? en rapport avec le message, les lieux, le temps ainsi que les modes, tactiques et modes d'actions <p>Ils notent sur des cartons et on passe à les décortiquer en plénière pour reconstituer les notions clés.</p> <p>Etape 2 : Réunis en FGd de six à huit, les participants réfléchissent sur les cibles clés (décideurs) en réponse à la question du facilitateur.</p>
<p>2. Identification des alliés du plaidoyer</p>	<p>Etape 1 : Au regard de la liste établie par les participants au point précédents en rapport avec l'identification des cibles clés du plaidoyer (décideurs et/ou instances de prise des décisions), le facilitateur récapitule avec les apprenants les personnes ou institutions qui sont des alliés clés susceptibles de les influencer à opter pour le changement nécessaire.</p> <p>Le facilitateur amène les participants à faire une distinction entre « cibles clés » et « alliés clés » dans le processus.</p> <p>Les « cibles clés » étant des acteurs qui ont le pouvoir de prendre des décisions concernant les objectifs du plaidoyer ; tandis que les « alliés clés » sont des personnalités ou institutions qui ont un objectif commun avec le groupe et qui militent pour aider à atteindre les mêmes objectifs.</p>	<p>Etape 1 : Les participants identifient dans la communauté de manière non exhaustive, les personnalités au niveau local, provincial, national, régional et international des personnalités qui sont susceptibles d'adhérer à l'activité et qui ont la capacité d'influencer les décideurs sur l'acceptation et la réalisation du changement requis.</p>
<p>3. Identifier les outils de communication du plaidoyer</p>	<p>Etape 1 : Le formateur pose la question aux apprenants de savoir comment transmettre les messages vers les instances de décision et d'influence en vue du changement (Brèves aux décisionnaires, rencontres avec les décideurs, annonces d'actions de campagnes, déclarations de presse, interviews et mobilisation sur les réseaux sociaux).</p> <p>Etape 2 : Le facilitateur explique par des illustrations les différents outils connus :</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Brèves aux décisionnaires : 	<p>Etape 1 : Les apprenants reviennent sur le point du comment transmettre un message de plaidoyer pour la paix en illustrant les différents outils.</p>

	<p>Ce sont des écrits exigeant des améliorations adressées aux personnes qui sont le centre de décision pour le changement (Ministres, Gouverneurs, et autres autorités)</p> <p>b) Rencontres avec les décideurs : C'est des rendez-vous pris avec des personnalités au niveau de prise de décision, pour présenter un message élaboré pour une action.</p> <p>c) Annonces d'actions de campagnes : Concerne des canaux en usage des média (Radio ou Journaux) pour préparer les destinataires (décideurs) au sujet des actions à entreprendre (marches, sit in, grève, calicots, pancartes, affiches, émissions radio, squetch, théâtres etc...) pour exiger le changement.</p> <p>d) Déclarations de presse : C'est des messages écrits et lus aux antennes de Radio.</p> <p>e) Interviews : C'est des interrogations des activistes de plaidoyer adressées aux décideurs en face à face, reprises et diffusées par le canal des média (Radio ou Journaux)</p> <p>f) Mobilisation sur les réseaux sociaux : C'est le post des messages sur les toiles web (Watsapp, Instagram, tweekter, faceBook, linkedIn, Messengers et autres)</p>	
--	--	--

Sessions 4 & 5 : Action-suivi-évaluation du plaidoyer & Exercices pratiques sur le montage des messages de paix, et les techniques de plaidoyer – Contenu Formateur

Objectif opérationnel : Amener les jeunes femmes et hommes à rendre les dirigeants redevables par des actions de plaidoyer		
1. Comment monter, exécuter et évaluer un plan de plaidoyer	<p>Etape 1 : Le facilitateur revient sur les éléments du cycle de plaidoyer qui sont la conception, la programmation, la mise en œuvre et l'évaluation qui sont tous adaptés au contexte du moment.</p>	<p>Etape 1 : Les participants répondent, toujours regroupés en FGd, à la question posée en rapport avec le cycle du plaidoyer. Question posée : De ce que vous avez retenu, quelles sont les étapes essentielles d'un processus de plaidoyer ?</p>
Objectif opérationnel : initier les jeunes femme et hommes à l'utilisation des techniques de plaidoyer et au montage des messages de plaidoyer pour la paix.		
1. Exercices pratiques sur le plaidoyer,	<p>Etape 1 : Le facilitateur regroupe les apprenants et leur demande d'élaborer une stratégie de plaidoyer.</p> <p>En focus groupes de six ou huit, les apprenants reviennent sur les quatre moments clés du plaidoyer et le facilitateur leur demande de se référer aux simulations des messages à l'aide du schéma :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Analyse du problème. <p>La question de savoir identifier le problème comment il se pose (le manque, la difficulté, l'insuffisance, ou la confusion)</p> <ol style="list-style-type: none"> 2) Définition de l'objectif et les stratégies du plaidoyer. Ce qui est à changer, pourquoi, comment et avec qui ? 3) Elaboration du plan de plaidoyer. Comment mener des actions pour trouver des solutions. 4) Exécuter, faire le suivi et l'évaluation d'une action de plaidoyer. 	<p>Etape 1 : Les apprenants montent une simulation de plaidoyer en groupe de six ou huit en décrivant son a,b,c :</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Quoi ? comme analyse du problème et définition des objectifs. b) Qui ? en rapport avec l'analyse des parties prenantes et du processus de prise de décisions avec identification des cibles et des alliances. c) Comment ? en rapport avec le message, les lieux, le temps ainsi que les modes, tactiques et modes d'actions.
5) Exercice pratique sur le montage des messages de paix	<p>Etape 1 : Le facilitateur regroupe les apprenants et leur demande de monter des messages de paix de plaidoyer.</p>	<p>Etape 1 : Les apprenants sélectionnent des messages éligibles de plaidoyer à diffuser sur les voix des ondes en utilisant la radio Pole FM. le facilitateur les aide à sélectionner les messages qui sont dans les critères repris au point de comment préparer et monter des messages de paix et de plaidoyer.</p>
6) Diffusion des messages par Pole FM	<p>Etape 1 : Avec l'appui de la direction de la radio Pole FM (comme facilitateur), les apprenants lisent leurs messages de paix qui passent sur les ondes de la radio.</p>	<p>Etape 1 : Les apprenants sélectionnent les meilleurs messages à lire et faire passer à la radio comme « campagne pour la paix »</p>