



Phase 2 - Développement (CE2-CM1)

Activité 5 : L'Avocat de l'Autre

Programme Soft Skills

Groupe Scolaire Sanaa

Programme Soft Skills - Groupe Scolaire Sanaa

Informations Générales

Élément	Description
Durée	50 minutes
Niveau	CE2-CM1 (8-10 ans)
Matériel	Cartes "Situations", fiches "Arguments", chapeaux/badges "Avocat", sablier, tableau d'affichage
Espace	Salle en configuration tribunal (deux camps face à un jury)
Effectif	Groupes de 4 élèves + jury rotatif

Objectifs Pédagogiques

1. **Écouter pour comprendre profondément** le point de vue de l'autre
2. **Se décentrer** de sa propre opinion pour défendre celle d'autrui
3. **Développer l'empathie intellectuelle** en argumentant pour une position différente de la sienne

Valeurs Ciblées

Valeur	Traduction	Application dans l'activité
Husn al-istimaa	L'excellence dans l'écoute	Écouter si bien qu'on peut défendre le point de vue de l'autre
Tawadu	L'humilité	Accepter que d'autres points de vue puissent être valables
Insaf	L'équité, la justice	Présenter honnêtement le point de vue de l'autre

"Nul d'entre vous ne sera vraiment croyant tant qu'il n'aimera pas pour son frère ce qu'il aime pour lui-même." — Hadith

Déroulement Détaillé

1. Mise en Situation (5 minutes)

- Introduction au concept d'avocat :
- "Savez-vous ce qu'est un avocat ? Non, pas le fruit ! Un avocat est une personne dont le métier est de défendre quelqu'un d'autre. Même si l'avocat n'est pas d'accord personnellement, il doit défendre au mieux les intérêts de son client. Pour cela, il doit écouter très, très attentivement pour comprendre parfaitement la position de l'autre."*
- Le défi du jour :

- "Aujourd'hui, vous allez devenir les avocats de vos camarades. Vous devrez écouter leur point de vue et le défendre comme si c'était le vôtre, même si vous pensez différemment. C'est un super exercice d'écoute et d'empathie !"*
- Question d'accroche :

"Qui pense pouvoir défendre une idée avec laquelle il n'est pas d'accord ?"

2. Activité Principale (35 minutes)

Phase A : Présentation et Formation des Groupes (5 minutes)

- Formation des groupes de 4 :
- Élève A : Client 1 (donne son point de vue)
- Élève B : Avocat de A (défendra le point de vue de A)
- Élève C : Client 2 (donne son point de vue opposé)
- Élève D : Avocat de C (défendra le point de vue de C)
- Situations proposées (conflits du quotidien) :

Situation	Client 1	Client 2
1. Choix de jeu	Veut jouer au foot	Veut jouer à un jeu calme
2. Place assise	Veut garder sa place habituelle	Veut changer de place
3. Projet de groupe	Veut faire une maquette	Veut faire un exposé
4. Récréation	Veut rester avec son groupe	Veut inclure un nouveau
5. Utilisation du matériel	Veut utiliser le dernier ballon	Veut aussi ce ballon

Phase B : Les Clients Expliquent (10 minutes)

- Étape 1 : Client 1 explique à son avocat (3 min)
- Consignes pour le Client :*
- Expliquer sa position clairement
- Donner ses raisons
- Dire ce qu'il ressent
- Consignes pour l'Avocat :*
- Écouter sans interrompre
- Prendre des notes si besoin
- Poser des questions pour mieux comprendre :
 - "Pourquoi c'est important pour toi ?"
 - "Comment te sens-tu dans cette situation ?"
 - "Qu'est-ce qui te ferait changer d'avis ?"
- Étape 2 : Client 2 explique à son avocat (3 min)
- Même processus
- Étape 3 : Vérification de compréhension (4 min)

Chaque avocat reformule à son client :

"Si j'ai bien compris, tu penses que... parce que... et tu ressens... C'est bien ça ?"

Le client valide ou corrige.

Phase C : Préparation de la Plaidoirie (5 minutes)

- Les avocats préparent leurs arguments :
- Fiche de préparation :*

■ MA PLAIDOIRIE ■

■ Je défends [prénom] qui pense que : _____ ■

■ ■

■ Argument 1 : _____ ■

■ Argument 2 : _____ ■

■ Argument 3 : _____ ■

■ ■

■ Ce que mon client ressent : _____ ■

■ Ce qui est important pour lui/elle : _____ ■

- Règle importante :

L'avocat ne peut pas ajouter ses propres arguments. Il ne peut utiliser QUE ce que son client lui a dit.

Phase D : Le Procès Amical (12 minutes)

- Organisation du "tribunal" :
- Les 4 élèves du groupe face à la classe (ou à un petit jury de 3 élèves)
- Les clients sont assis, silencieux
- Les avocats présentent leur plaidoirie
- Déroulement :

Étape	Action	Durée
1	Avocat de A présente les arguments de A	2 min
2	Avocat de C présente les arguments de C	2 min
3	Questions du jury aux avocats	2 min
4	Clients valident : "Mon avocat a-t-il bien défendu mon point de vue ?"	2 min
5	Le jury propose une solution qui respecte les deux points de vue	2 min

- Phrases utiles pour les avocats :
- *"Mon client [prénom] pense que... et voici pourquoi..."*
- *"Ce qui est important pour [prénom], c'est..."*

- "[Prénom] ressent... parce que..."
- "Je demande au jury de comprendre que..."

Phase E : Rotation (si le temps le permet) (3 minutes)

- Changement de rôles : les clients deviennent avocats
- Nouvelle situation

3. Réflexion et Clôture (10 minutes)

Débriefing Collectif (5 minutes)

- Questions guidées :
 1. **Aux clients** : "Votre avocat a-t-il bien compris et défendu votre point de vue ? Qu'a-t-il dit que vous n'auriez pas dit vous-même ?"
 1. **Aux avocats** : "Qu'est-ce qui était le plus difficile : écouter, comprendre ou défendre un point de vue différent du vôtre ?"
 1. **À tous** : "Avez-vous découvert que le point de vue de l'autre avait aussi du sens ?"
- Observation clé :

"Quand on écoute vraiment quelqu'un au point de pouvoir défendre son point de vue, on découvre souvent que son opinion n'est pas 'bête' mais simplement différente."

Ancrage des Valeurs (3 minutes)

- Réflexion spirituelle :
 - "Le Prophète (paix sur lui) nous enseigne d'aimer pour notre frère ce que nous aimons pour nous-même. Pour cela, il faut d'abord comprendre ce que l'autre veut et ressent. L'écoute profonde, c'est le premier pas vers cette compréhension. Quand on arrive à défendre le point de vue de l'autre, on montre qu'on l'a vraiment écouté avec son cœur."*
- Message clé :

"Écouter, ce n'est pas juste entendre les mots. C'est comprendre les raisons et les émotions de l'autre."

Engagement Personnel (2 minutes)

- Compléter :

"La prochaine fois que je ne suis pas d'accord avec quelqu'un, je vais essayer de _____ pour mieux comprendre son point de vue."

Différenciation par Niveau

Pour les CE2

Aspect	Adaptation
Situations	Plus simples et concrètes (jeux, matériel)
Préparation	Fiche à compléter avec des phrases à trous
Plaidoirie	Peut lire ses notes
Durée	Plaidoiries de 1 minute

Pour les CM1

Aspect	Adaptation
Situations	Plus complexes (choix collectifs, dilemmes)
Préparation	Notes libres, structure personnelle
Plaidoirie	Sans lire, avec contact visuel
Défi supplémentaire	Improviser des réponses aux questions du jury

Questions de Réflexion Approfondie

Pour les élèves

1. "Pourquoi est-il important de comprendre le point de vue des autres ?"
2. "As-tu changé d'avis sur quelque chose après avoir écouté ton client ?"
3. "Qu'est-ce que ça fait de défendre une idée avec laquelle on n'est pas d'accord ?"
4. "Comment cette activité peut-elle t'aider quand tu as un conflit avec quelqu'un ?"

Pour aller plus loin

- "Les vrais avocats doivent-ils toujours être d'accord avec leurs clients ?"
- "Pourquoi les adultes disent-ils souvent 'mets-toi à la place de l'autre' ?"
- "Est-ce possible de ne pas être d'accord avec quelqu'un tout en le respectant ?"

Conseils à l'Enseignant

Avant l'activité

- Choisir des situations adaptées au vécu de la classe
- Préparer les fiches de plaidoirie
- Former les groupes de manière équilibrée
- Prévoir des badges ou accessoires "Avocat" pour l'immersion

Pendant l'activité

- **Pendant l'écoute** : Encourager les avocats à poser des questions de clarification
- **Pendant la préparation** : Circuler et aider les élèves à identifier les arguments-clés

- **Pendant le procès** : Valoriser la fidélité de la reformulation
- Phrases d'encouragement :
 - *"Tu as vraiment bien écouté, tu as capté l'essentiel !"*
 - *"J'aime comment tu as présenté les émotions de ton client."*
 - *"Excellent ! Tu as défendu ce point de vue comme si c'était le tien."*

Gestion des difficultés

Situation	Solution
L'avocat ajoute ses propres arguments	Rappeler : "Tu ne peux dire que ce que ton client t'a dit"
Le client conteste la reformulation	C'est une occasion d'apprentissage : "Qu'est-ce qui manquait ?"
Un élève refuse de défendre le point de vue opposé	Proposer d'être d'abord client, puis encourager

Points de vigilance

- **Conflits réels** : Ne pas utiliser de vrais conflits de la classe pour cette activité
- **Émotions** : Certains élèves peuvent se sentir mal compris - bien débriefer
- **Fidélité** : Insister sur l'importance de ne pas déformer les propos

Indicateurs de réussite

Critère	Observation
L'avocat reformule fidèlement les propos du client	■ Acquis ■ En cours
L'avocat présente les émotions du client	■ Acquis ■ En cours
Le client valide la représentation de l'avocat	■ Acquis ■ En cours
L'élève exprime qu'il comprend l'autre point de vue	■ Acquis ■ En cours

Situations Supplémentaires

Pour varier les séances

1. **Le partage de l'ordinateur** : Qui utilise l'ordinateur de la classe en premier ?
2. **Le choix du film** : Quel film regarder pour la fin d'année ?
3. **Les règles du jeu** : Qui a raison sur l'interprétation d'une règle ?
4. **Le groupe de travail** : Peut-on changer de groupe en cours de projet ?
5. **L'animal de classe** : Faut-il adopter un poisson ou un hamster ?

Situations plus complexes (CM1)

1. **Le nouveau venu** : Doit-on changer l'organisation de la classe pour intégrer un nouvel élève ?
2. **La sortie scolaire** : Zoo ou musée ? Argumenter pour les deux options
3. **L'aide entre élèves** : Est-ce aider ou tricher de donner une réponse ?

Prolongements Possibles

- **Conseil de médiation** : Former des "médiateurs" qui utilisent cette technique
- **Jeux de rôle historiques** : Défendre différents personnages de l'histoire
- **Débat éthique** : Utiliser cette approche pour des questions plus philosophiques

Notes Post-Activité

- Espace réservé aux observations de l'enseignant :*

Date : _____

Situations qui ont bien fonctionné : _____

Qualité de la reformulation par les avocats : _____

Réactions des clients : _____

Élèves à accompagner : _____

Ajustements pour la prochaine fois : _____