

FICHE 8 LE DON ET MOI JE ME POSITIONNE

 30 mn à 1 heure

Objectifs

- Se questionner sur la pertinence d'actions fondées sur le don de matériel.
- Appréhender les conséquences de certains dons sur le contexte local.
- Prendre conscience des stéréotypes que véhiculent certaines collectes, et l'influence que cela a sur nos relations à l'autre.

Matériels

- 2 panneaux, l'un avec l'inscription « d'accord », l'autre avec « pas d'accord » ;
- Une liste d'affirmation.

Notions clés abordées

➔ Aujourd'hui, le sens du don est plutôt signe de générosité. Cependant, sans réciprocité, il peut aussi traduire une relation inégale, voire de supériorité entre celui ou celle qui donne et celui ou celle qui reçoit. Et dans certaines sociétés, le don – de cadeaux, de nourriture, d'argent – est la marque traditionnelle du pouvoir que le-la possédant-e exerce sur sa « clientèle ». Tout cela pour rappeler que le don a un sens qui peut s'exercer au détriment des bonnes intentions. Ainsi, il est essentiel de s'assurer que les dons éventuels contenus dans un projet ne vont pas à l'encontre de la responsabilité et de l'intérêt des bénéficiaires. Faute de quoi on risque d'entretenir un système d'assistance et d'alimenter le marché informel.

Points d'attention pour l'animateur-riche

Une technique de « débat mouvant » est proposée ici ; elle permet aux participant-e-s, à partir d'une prise de position physique, de se positionner intellectuellement pour pouvoir s'exprimer librement et argumenter autour de leurs points de vue. Cela offre l'avantage d'ouvrir la discussion à un nombre important de personnes, à condition que l'animateur-riche répartisse la parole de manière équitable. Pour approfondir la problématique des dons de matériel, Ritimo propose d'excellents supports : un guide pratique « le don, une solution ? » et son exposition.



<https://www.ritimo.org/Le-don-une-solution>

Déroulement de l'animation

1. Les participant-e-s sont debout au milieu de l'aire de débat. L'animateur-riche présente une affirmation et invite les participant-e-s à se positionner par rapport à celle-ci

du côté « d'accord » ou du côté « pas d'accord » (les zones auront été préalablement délimitées). Pour choisir son camp, pas besoin de formuler oralement sa réponse ni de se justifier. Chacun-e doit se placer selon ses convictions.

Exemples d'affirmations polémiques :

- ➔ Aider, c'est donner
- ➔ Partir, c'est aider
- ➔ La main qui donne est toujours au-dessus de celle qui reçoit
- ➔ Il faut mieux ne rien donner que donner n'importe quoi
- ➔ Mieux vaut donner l'équivalent du prix d'un billet d'avion, que d'aller là-bas
- ➔ Mieux vaut donner que jeter
- ➔ Les pays pauvres ont besoin de notre aide

Les personnes qui ne se positionnent pas au départ se placent au milieu, mais n'auront pas le droit à la parole pendant le débat. Si elles souhaitent s'exprimer, elles seront dans l'obligation de choisir un camp. Cet aspect de l'animation n'est pas prévu pour créer de la frustration, mais pour obliger les gens à se positionner sur une problématique.

2. Lorsque la plupart des participant-e-s sont positionné-e-s, l'animateur-riche peut leur demander, dans chaque camp, de réfléchir ensemble à tous les arguments nécessaires, pendant 2 minutes environ. Puis il ou elle lance le débat, en leur demandant pourquoi ils ou elles sont d'accord ou non avec l'affirmation. Chacun-e va pouvoir s'exprimer pour expliquer son positionnement. Leur but sera de trouver des arguments pour ramener le plus de monde possible dans son camp. On peut changer de camp autant de fois que l'on veut : cela signifie qu'on vient d'entendre un argument pertinent, persuasif, convaincant. Lorsqu'on change de place, il faut expliquer pourquoi : cela donne l'occasion à des gens qui parlent peu de s'exprimer.

À l'animateur-riche de décider du moment opportun pour clore le débat et passer à l'affirmation suivante : lorsque les participant-e-s sont à court d'arguments ou s'ils ou si elles sont tous ou toutes du même côté ou encore lorsque chacun-e s'est positionné-e...