

Lors de cette activité, les adolescents choisissent un sujet de défi, un problème ou une opportunité qu'ils vont travailler ensemble lors de futures sessions.

 3/5

 1/5

 4/5

 30-45 min



Aperçu de l'activité

But

Utilisez les compétences de créativité et d'esprits critiques, pour résoudre des problèmes.

Objectifs

Les adolescents seront aptes à :

- ▶ Collaborer avec les autres pour résoudre des problèmes.
- ▶ Penser de manière critique et expliquer les défis de la communauté.

Domaines de compétences

Pensée critique et prise de décision ; créativité et innovation.

Fonctionne bien pour

Les cercles où les adolescents peuvent s'asseoir ensemble, prennent des décisions de manière collaborative, et travaillent sur des activités en petits groupes.

Phase

Agir.

Avant

Les adolescents devraient avoir déjà explorés les problèmes, enjeux et opportunités qui sont importants pour eux.

Activités recommandées : **Nos défis, nos solutions et Notre environnement.**

Après

Les adolescents devront développer et réaliser des plans pour aborder des problèmes ou des opportunités identifiés. Les activités, **Formulation de déclarations de problèmes et d'opportunités, Utilisation de techniques d'entretien, et Brainstorming sur les solutions, les possibilités et les idées de projets** sont de bonnes prochaines étapes.

Préparation

Trouver des pierres aux alentours pour les utiliser lors de l'activité.



Choisir un sujet de défi

- 1 Diviser le cercle en deux groupes. L'un sera le groupe d'acheteurs et l'autre le groupe de vendeurs.
- 2 **Expliquez :**
Le groupe de vendeurs retournera à la présentation créative, cartes, et dessins qu'ils ont créés pendant les autres sessions. Et identifiera le top cinq des défis, problèmes ou opportunités dont les adolescents font face.
- 3 Divisez le groupe de vendeurs en cinq groupes de même taille. Chaque groupe devront choisir un des cinq défis. Le travail de chaque groupe est d'essayer de vendre leur défi aux acheteurs.
- 4 **Expliquez :**
Chaque équipe de vendeurs aura deux minutes pour faire un discours de vente (un court speech sur l'importance de ce défi) à tous les vendeurs. Ils voudront convaincre les acheteurs que ce défi est extrêmement important pour leur communauté.
- 5 Divisez les acheteurs en cinq groupes. Donnez à chaque groupe trois petites pierres ou cartes. Celles-ci représentent l'argent ou des jetons qu'ils utiliseront pour acheter les défis. Chaque groupe d'acheteurs peuvent acheter jusqu'à trois sujets de défi. Avant qu'ils n'achètent quoi que ce soit ils devront écouter toutes les présentations de vente.
- 6 Donnez à tous les groupes cinq minutes pour se préparer. Les groupes de vendeurs devront créer leurs discours de vente, et les acheteurs devront discuter des critères qu'ils vont utiliser pour décider de quel défi ils vont acheter.
- 7 Après que les cinq minutes soient passées, chaque groupe de vendeurs devra se lever ou s'asseoir dans un autre espace dans la salle. Cet espace sera leur étal de marché ou leur boutique, d'où ils donneront leur argumentaire de vente aux acheteurs qui s'arrêteront et les visiteront.
- 8 Ouvrez le marché.

9 **||| L'animateur dit :**
« Dites aux acheteurs qu'ils ont 20 minutes pour visiter tous les vendeurs. » (Optionnel : organiser la rotation des groupes de vendeurs vers les différents acheteurs).

10 Une fois que les 20 minutes sont écoulées, donnez aux groupes d'acheteurs trois minutes pour décider lequel des trois défis ils vont acheter. Ils peuvent faire cela en plaçant leurs pierres ou cartes à côté du défi.

11 Comptez les pierres ou cartes pour déterminer quel défi le cercle a décidé d'acheter. Assurez-vous que tout le monde dans le cercle sait quel sujet de défi ils ont choisi, ils peuvent les utiliser lors de futures sessions pour travailler sur leurs projets, ensemble.

12 **Partage et acquis**
Examinez l'exercice en posant les questions suivantes :

- ▶ Qu'est-ce que cela fait d'être un vendeur ? Quelles stratégies avez-vous utilisées pour tenter de vendre votre défi ?
- ▶ Qu'est-ce que cela fait d'être un acheteur ? Comment avez-vous décidé quel défi choisir ? Quels critères étaient les plus importants pour vous ?

Utilisez une grille comme celle-là pour écrire leurs réponses au tableau :

Vendeurs : Quels arguments ont bien fonctionnés pour convaincre les acheteurs d'acheter votre défi ?	Acheteurs : Quels critères avez-vous utilisés pour décider quel défi relever ?
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.



Choisir un sujet de défi

A faire et à ne pas faire

- ✓ Utilisez un problème ou une opportunité dont les adolescents ont discuté lors d'une précédente session.
- ✓ Laissez les adolescents considérer les défis, qui pourraient être difficiles pour eux à aborder.
- ✓ Encouragez les adolescents à considérer aussi bien des opportunités que des problèmes.
- ✗ Forcez les adolescents à se concentrer sur un sujet spécifique que vous choisissez pour eux.

Adaptation

Faible taux d'alphabétisation : au lieu d'écrire, les adolescents peuvent utiliser des dessins pour illustrer le problème ou l'opportunité qu'ils souhaitent traiter.

Environnement

Espace à l'intérieur ou à l'extérieur. Calme.

A lire et à utiliser

Les activités : **Nos défis, Nos solutions ; Nos environnement ; Formulation de déclarations de problèmes et d'opportunités ; Brainstorming sur les solutions, les possibilités et les idées de projets**, pour des étapes, pour avant et après cette activité.

Fournitures

- ▶ Au moins, une grande feuille de tableau-papier pour chaque groupe (ou quelque chose d'autre pour qu'ils puissent dessiner ou écrire dessus).
- ▶ Au moins un stylo, un crayon ou un marqueur pour chaque adolescent.
- ▶ Des pierres (assez pour en avoir trois par groupe).

Improvisez

Les adolescents peuvent créer des dessins, reportages photos, pièces de théâtre, ou histoires sur ce sujet.

Les adolescents peuvent rechercher et explorer leur sujet de problème ou d'opportunité plus profondément en interrogeant chacun, ou d'autres personnes au sein de la communauté.

Continuez

Les adolescents devraient avoir l'opportunité d'explorer leurs propres solutions à leurs sujets de défis lors de futures sessions. Cela pourrait inclure la réalisation de plans pour relever le défi ou l'utilisation du problème ou de l'opportunité, comme source d'inspiration pour un récit créatif.