

## **OUTILS ET RESSOURCES**

Les personnes et les organisations décrites dans ce livre ont choisi des tactiques à partir de leur propre et unique situation, en connaissance de leurs forces et des risques dans leurs contextes ; et ils ont utilisé ces tactiques dans le cadre de stratégies larges en vue d'atteindre des objectifs bien définis. Au moment où certaines tactiques – ou du moins certains de leurs aspects - peuvent être utiles pour vous, il est important que vous, avant toute chose, analysiez votre propre situation: votre contexte, vos objectifs, vos ressources et alliés.

Cette section du Manuel donne des outils qui, nous l'espérons, pourront vous aider dans cette tâche.

### **Développer des stratégies et tactiques créatives**

Utilisez cette section pour identifier vos objectifs et cibles et pour énumérer les stratégies et tactiques possibles. Utilisez-la pour structurer la discussion avec les membres de votre organisation ou pour organiser vos propres pensées.

### **Partager votre Tactique: un exemple de présentation d'une tactique**

Utilisez ce modèle de présentation pour former les autres à l'usage de tactiques qui ont bien marché pour vous. Une partie vitale du projet "Nouvelles Tactiques en Droits Humains" est la création de réseaux de professionnels qui partagent leurs tactiques les uns avec les autres. Nous espérons que ce Manuel va vous inspirer à le faire.

### **Adapter les Tactiques**

Utilisez les questions incluses dans cette section pour décider si une tactique particulière, ou un aspect d'une tactique, pourra faire avancer vos objectifs. Rappelez-vous que toutes les tactiques ne sont pas bonnes pour toute situation.

### **Prendre soin de soi: Protéger la ressource la plus chère**

Pendant que vous examinez vos moyens et responsabilités, il est important que vous gardiez à l'esprit les ressources les plus chères: votre propre personne et vos collègues. Utilisez un morceau de papier pour identifier, ou avec vos collègues, les moyens de prendre soin de vous-même et les uns des autres.

## **DEVELOPPER DES STRATEGIES ET TACTIQUES CRÉATIVES**

*“Une stratégie sans tactiques est la voie la plus lente vers la victoire. Des tactiques sans stratégie sont le bruit qui précède la défaite”.* Sun Tzu.

Cette déclaration de Sun Tzu, faite il y a plus de 2000 ans, nous dit que la planification sans action est futile, et que l’action sans planification est fatale. De nos jours, nous pouvons beaucoup apprendre des trois domaines d’analyse que Sun Tzu a identifiés il y a longtemps pour établir les bases de notre succès.

### **Connaissez-vous vous-même**

Ne croyez pas votre propre propagande! Vous devez avoir une perception réaliste de vos propres forces, faiblesses, moyens/ressources, capacités et soutiens. Au même titre, il est important de bien comprendre les capacités et les limites de vos alliés.

### **Connaissez votre adversaire<sup>1</sup>**

Ne croyez pas non plus la propagande de votre adversaire! C’est aussi important de comprendre les forces, les faiblesses, les moyens et capacités de votre adversaire. En vue de saisir l’élan et les initiatives qui peuvent être opportunes et même décisives pour faire avancer votre stratégie, Sun Tzu conseille d’adresser une attention particulière pour comprendre –et faire désintégrer- la stratégie de votre adversaire.

### **Connaissez le terrain**

Le terrain peut être, littéralement, la place où vous allez rencontrer votre adversaire. Mais le terrain inclut aussi le temps ou l’espace, les conditions légales, sociales et culturelles, ou l’environnement dans lequel vous opérez.

Aussi tôt que vous aurez fini de rassembler les informations dont vous avez besoin pour analyser ces domaines, vous serez prêt à développer votre stratégie. La stratégie est l’assemblage de plusieurs décisions pour atteindre un but. Ceci inclut:

- objectifs clés et cibles appropriées
- public qui vous supporte et moyens/ressources
- quelles tactiques à utiliser et quand.

Une tactique est une action spécifique ou concrète qui est entreprise en vue d’influencer une situation donnée. Il est important que vos tactiques fassent partie de, et servent, une stratégie plus large.

## **DÉMARRAGE**

Voici des choses importantes à avoir en tête quand vous démarrez:

---

<sup>1</sup> Ici, le terme ‘adversaire’ doit être entendu comme toute personne ou groupe de personnes qui ne supporterait pas votre action tactique pour des raisons diverses. Il ne doit pas être entendu dans le sens politique donné à l’opposant, ni dans le sens militaire donné à l’ennemi.

### ***Travailler avec les autres:***

Dans la mesure du possible, essayez de mettre ensemble un groupe de personnes avec des idées, des perspectives, des passés et expériences différents. Ceci va non seulement enrichir la gamme d'idées générées par le groupe mais aussi permettra à plus de personnes et groupes de partager les idées et ainsi apprendre les uns des autres.

Mettez-vous d'accord, avant de commencer, sur les normes qui vont guider votre discussion. Celles-ci peuvent comprendre ce qui suit:

- Chacun/e est respecté/e.
- Seule la personne qui a la parole parle ; ne pas parler tous à la fois.
- Si deux personnes veulent parler, la personne qui n'a pas encore parlé doit être la Première à être accordée cette occasion.
- Toutes les idées sont les bienvenues.
- Des commentaires manquant de respect ne sont pas acceptables; ils doivent être Répliqués de façon respectueuse mais ferme.
- Quand vous évaluez les idées, faites-le de manière positive et constructive.
- Vous devrez aussi vous mettre d'accord sur la bonne façon de réagir quand quelqu'un/e du groupe commence à monopoliser la discussion.

### ***Faites le brainstorming des idées***

Faites sortir le plus d'idées possibles. Encouragez chacun/e à donner son idée et ne rejetez aucune comme quoi elle est très difficile à exécuter, ou très simple ou étrange. Mais au contraire, toutes les idées doivent, sans exception, être non violentes. La non-violence est la pierre angulaire de la légitimité et la crédibilité.

Faites la liste de toutes les idées au fur et à mesure qu'elles jaillissent. Certaines d'entre elles seront retenues pour la discussion future, d'autres ne le seront pas. Mais, n'en écarterez aucune d'elles. Une idée qui paraît étrange ou outrageante à première vue peut bien, à la deuxième vue, avoir l'élément de surprise qu'il fallait. Par la suite, vous aurez à faire une analyse en profondeur mais pour la première fois, l'objectif est de produire le plus d'idées possible.

### ***Suivre le processus***

Ecrivez vos idées sur de larges feuilles de papier ou sur un tableau de façon que tout le groupe puisse bien suivre comment le processus se déroule. Suivre le processus crée une mémoire collective de l'expérience et donne l'occasion de revenir sur ces idées à une occasion postérieure ou les partager avec les autres. Pourtant, tenez bien à évaluer le risque de garder des traces écrites de votre processus.

### **Etape 1: Identifier le problème**

Quel est le problème à résoudre?

Pour vous aider à examiner le problème dans ses détails, faites la liste de ses éléments clés. Vous voudrez probablement commencer par examiner ces éléments un à un, et ainsi résoudre le grand problème étape par étape.

Est-ce que le problème relève d'un comportement particulier, d'une institution, d'une politique, d'une loi ou d'un individu particuliers?

Énoncez le problème en une seule phrase concise.

## **Etape 2: Identifier votre/vos cible/s<sup>2</sup>**

Votre cible est la personne, la place ou la chose que vous voulez changer/affecter/influencer. Quel est l'agent responsable (personne ou chose) du problème que vous avez identifié? Qui sont les acteurs clés qui contribuent à la création ou la perpétuation du problème? Y a-t-il des politiques, des lois ou des pratiques qui font perdurer le problème? Y a-t-il des institutions qui sont chargées de s'occuper de ce problème? Si oui, pourquoi sont-elles incapables de le faire? Identifiez un ou deux acteurs clés ou cibles que votre groupe voudra influencer.

## **Etape 3: Identifier votre but**

Quel impact voulez-vous produire sur le problème? Décrivez brièvement le résultat attendu de votre effort. Considérez ceci: Si vous aviez le pouvoir de bien faire marcher les choses, que serait-ce? Ne vous en voulez pas d'être ambitieux - cela profite au processus du groupe. Habituellement, il y a des optimistes, des pessimistes et des réalistes pour balancer les uns les autres.

**Note:** Ce but doit probablement être différent de la mission de l'organisation, mais il est toujours utile de garder cette mission en tête pour assurer que les stratégies et les tactiques que vous choisissez soient compatibles avec elle.

## **Etape 4: Identifier vos alliés et vos adversaires**

Gardez à l'esprit votre but et vos cibles. Qui sont vos alliés et vos alliés potentiels – individus, organisations, institutions – dans votre pays ou au niveau international? Pourquoi ont-ils ou pourraient-ils avoir un intérêt à soutenir votre effort? Qui sont vos adversaires et vos adversaires potentiels? Pourquoi s'opposent-ils à vos efforts ou pourquoi pourraient-ils percevoir vos efforts comme contraires à leurs intérêts? Qui sont actuellement vos alliés et adversaires passifs? La plupart des gens tomberont dans ces deux dernières catégories. Au moment de choisir vos tactiques, une grande attention doit être dirigée à trouver les voies pour influencer ces groupes de gens.

## **Etape 5: Identifier vos moyens/ressources**

Le moyen/ressource est n'importe quelle chose qui est disponible et vous aide à atteindre votre but. Quels moyens/ressources concret/es avez-vous déjà à votre disposition? Pensez aux personnes, aux organisations, aux réseaux, aux moyens financiers et aux conditions sociales, politiques et légales. Quelles connexions avez-vous ou ont vos alliés avec les acteurs clés qui sont chargés du problème, conformément à ce que vous avez identifié auparavant? Ces connexions sont aussi des moyens/ressources.

---

<sup>2</sup> Nous utilisons le terme 'cible' pour désigner 'ce' que vous voulez affecter par votre action. Nous avons à l'esprit que vous projetez votre action en vue de changer quelque chose. Votre cible peut bien être une/des personne/s, institution/s, politique/s ou un/des comportement donné/s que vous voulez changer. Nous n'utilisons pas le terme 'bénéficiaire' qui paraît des fois limité à celui/celle qui bénéficie littéralement de votre action, alors que votre cible peut aussi bien être votre adversaire que vous voulez influencer.

Pensez bien à comment vous faites ou vous allez faire pour prendre soin de vous-même/s (voir: Prendre soin de soi-même: Protéger la ressource la plus chère. p.164)

### **Etape 6: Identifier votre stratégie**

Définir votre stratégie implique prendre un nombre important de décisions. En remplissant les étapes ci-dessus, vous avez accumulé des informations importantes vous permettant de prendre vos décisions stratégiques.

En considérant les étapes précédentes, quels sont les domaines dans lesquels votre groupe a le plus de potentialités de produire un impact?

Faites une brève liste des domaines tout en gardant votre but à l'esprit.

Quelles sont les étapes qui sont nécessaires pour maximiser votre impact sur votre cible?

Y a-t-il un cheminement spécifique dans lequel ces étapes pourraient être exécutées?

Doivent-elles avoir lieu en même temps ou en coordination avec d'autres efforts? Disposez-vous des moyens nécessaires?

Discutez le cheminement de votre action et comment cette action va vous aider à avancer vers votre but. Gardez à l'esprit que votre stratégie vous amènera probablement à un autre niveau d'action/s au lieu de vous amener directement à votre but lui-même. Assurez-vous que votre série d'action/s concourt à atteindre votre but au lieu de vous amener dans une direction totalement différente.

### **Etape 7: Identifier vos tactiques**

Maintenant, il est temps de décider quelles tactiques vous allez utiliser pour traduire en action la stratégie que vous avez identifiée. En faisant le choix des tactiques, considérez en même temps vos capacités et vos priorités. Prenez le temps de revoir qui sont les acteurs clés, l'audience, les alliés et les adversaires. Revoyez aussi bien vos forces, faiblesses et moyens/ressources, ainsi que ceux de vos adversaires.

Inventoriez les tactiques que vous connaissez ou celles auxquelles vous avez accès.

Quelles tactiques pourraient stimuler les alliés passifs à devenir des alliés actifs?

Quelles tactiques peuvent aider à assurer que vos adversaires passifs restent passifs ou, mieux, les encouragent à devenir des alliés?

Quelles tactiques peuvent arrêter ou adoucir l'opposition à vos actions?

Votre groupe peut-il mener ces actions seul ou devez-vous collaborer avec d'autres groupes?

Prenez une tactique une à une et discutez sur comment elle concourt à vos stratégie et but.

Très probablement, chaque tactique exigera une discussion en profondeur, une série d'étapes et même des tactiques complémentaires pour sa mise en exécution effective.

### **Etape 8: Evaluer chaque tactique**

Discutez pourquoi vous choisissez cette tactique. Étant donné votre situation actuelle, comment cette tactique dispose-t-elle de plus de potentialités de vous faire avancer vers votre but?

Comment peut-elle être adaptée pour produire le plus d'impact sur votre situation?

Cette tactique assure-t-elle une meilleure utilisation de vos moyens/ressources?

Comment pouvez-vous trouver des moyens/ressources supplémentaires? Avec qui d'autre pouvez-vous collaborer? Quelles tactiques aurez-vous à utiliser pour convaincre les autres à travailler avec vous ou à contribuer aux moyens/ressources?

Quelles autres tactiques aurez-vous besoin d'utiliser pour vous aider à bien exécuter la tactique que vous avez choisie? Y a-t-il une cible initiale que vous devez atteindre avant de

pouvoir atteindre votre cible finale (par ex.: gagner des alliés à l'intérieur d'une institution avant que le Directeur pourrait être approché à propos d'une affaire de changement d'une politique donnée) ?

Avez-vous besoin d'avoir le soutien d'autres organisations avant de commencer à appliquer votre tactique?

Esquissez le plus d'étapes possibles dans le sens de la mise en application effective de la tactique. Continuez à évaluer les ressources à votre disposition.

### **Etape 9: Adapter les tactiques du Manuel<sup>3</sup>**

Référez-vous à la section "Adapter les Tactiques" (Adapting Tactics) pour avoir plus de conseils sur la façon de faire l'adaptation des tactiques.

Choisissez quelques cas de tactiques que vous voulez explorer.

Quelles sont les ressemblances entre le cas de la tactique du Manuel et celui de la situation que vous voulez changer? Quelles sont les différences? Quelles leçons pouvez-vous tirer de l'expérience d'autres organisations?

Quelles ressources/moyens avez-vous et que l'exemple du Manuel n'avait pas? Comment pouvez-vous utiliser ces ressources/moyens de façon à rendre la tactique beaucoup plus efficace?

Quels sont les obstacles supplémentaires auxquels vous faites face?

Comment devez-vous adapter la tactique pour qu'elle corresponde à votre situation?

Quelles informations supplémentaires sont nécessaires et qui doit les recueillir?

Ce processus peut servir comme un moyen de générer de nouvelles idées vous permettant d'atteindre votre but et, comme un bon terrain d'entraînement pour votre organisation, vous permettant d'affiner les capacités d'analyse qui vous aideront à planifier de manière réaliste et évaluer votre stratégie et tactiques.

---

<sup>3</sup> Le Manuel est intitulé "Nouvelles Tactiques en Droits Humains. Guide pour les Professionnels ». La section « Adapter les Tactiques » est à la page 161.

## FAIRE L'ADAPTATION DES TACTIQUES

Les tactiques décrites dans ce Manuel sont destinées à vous amener à penser à de nouvelles façons de faire votre travail. Nous espérons aussi que vous trouverez des tactiques qui sont bien transférables à votre situation.

Quand nous disons que les tactiques sont transférables, nous voulons dire qu'elles peuvent être adaptées pour être utilisées dans des contextes et pays autres que ceux dans lesquels elles étaient originellement appliquées. Normalement, ceci ne veut pas dire que vous pouvez ou devez essayer d'utiliser une tactique – tirée de ce Manuel ou d'ailleurs- exactement de la même façon qu'elle a été utilisée à l'origine. Vous devez analyser votre propre situation et vos moyens/ressources, et évaluer les risques que vous pouvez encourir. Vous voudrez bien combiner une tactique avec une autre; ou bien, vous pouvez bien trouver qu'un quelconque élément ou aspect d'une tactique est applicable à votre situation au moment où toute la tactique dans son entièreté ne l'est pas.

***Les questions ci-dessous vont vous aider à analyser et adapter de nouvelles tactiques à votre situation:***

- Cette tactique est-elle bien indiquée pour mon problème et situation?
- Avec qui d'autre puis-je discuter de ceci?
- A quels autres groupes puis-je parler de ceci?
- Ai-je jamais vu ou utilisé une tactique comme celle-ci auparavant?
- A-t-elle réussi?
- Pourquoi ou pourquoi pas?
- Comment cela peut-il m'aider à atteindre mes buts?
- Va-t-il produire l'effet voulu sur ma cible?
- Cette tactique a-t-elle déjà été utilisée sur ma cible?
- De quels moyens/ressources aurai-je besoin?
- Quels moyens/ressources ai-je déjà à ma disposition?
- Comment puis-je avoir ces ressources/moyens que je n'ai pas encore?
- A qui puis-je parler pour avoir plus d'information à propos de cette tactique?
- Quelles alliances dois-je faire pour pouvoir utiliser cette tactique?
- Comment puis-je faire ces alliances?
- Comment pourraient réagir face cette tactique ceux qui s'opposent au problème que je soulève?
- A quel degré cette tactique serait risquée pour moi ou mon organisation?
- Suis-je bien préparé à supporter le niveau de risques liés à cette tactique?
- Comment puis-je réduire les risques qui pourraient venir de l'application de cette tactique?
- Puis-je utiliser une partie de cette tactique ?
- Puis-je combiner cette tactique avec d'autres tactiques ?
- Quel est mon plan alternatif si les choses ne marchent pas?
- Que pourrais-je faire si cette tactique ne marche pas comme j'aurai prévu ?

## **PARTAGER VOTRE TACTIQUE AVEC LES AUTRES : UN EXEMPLE DE PRESENTATION D'UNE TACTIQUE**

Le Projet des Nouvelles Tactiques combine les deux aspects : apprendre et enseigner les nouvelles tactiques. Nous ne voulons pas seulement que vous pensiez à votre travail seulement en terme de tactiques et de tirer des tactiques de ce Manuel, mais également, vous partagez vos tactiques avec les autres. Partager les innovations tactiques bénéficie à ceux qui ont développé les tactiques (en développant leur qualité de leader et de présentation) ainsi qu'à ceux à qui elles sont enseignées.

Ci-dessous est proposé le schéma d'une présentation de votre tactique pour une durée de 40 minutes. Utilisez ce schéma pour vous aider à choisir les informations qui pourront le mieux aider votre auditoire à comprendre et appliquer votre tactique.

### **1 minute**

#### **Etapez votre tactique**

Commencez votre formation par une brève description de votre tactique. Rappelez-vous de diriger votre attention en premier lieu à votre tactique et non sur le problème ou le contexte (il y aura du temps pour expliquer tout cela). Revoyez la définition d'une tactique (à la p.21 et lisez "Nécessité de Nouvelles Tactiques" (p.12) pour être sûr de bien vous faire comprendre.

Pensez aussi à la façon intéressante de dire à votre auditoire que votre tactique est originale, importante et qu'elle réussit. Racontez une histoire rapide. Posez une question qui va captiver l'attention de votre auditoire.

### **5 minutes**

#### **Décrivez le contexte**

Vous voulez que votre auditoire comprenne pourquoi votre tactique particulière a été utilisée dans cette situation. Aidez-la à y arriver par la voie suivante:

Dérivez les problèmes actuels ou passés de la société qui exigeaient un remède, particulièrement ceux qui vont aider les autres à comprendre votre tactique.

Décrivez le processus selon lequel vous avez organisé votre voie vers cette solution ?

Faites le schéma des résultats que vous attendiez en utilisant cette tactique (ex.: vos but et objectifs)

Expliquez brièvement la stratégie que vous avez utilisée et comment votre tactique s'insère bien en elle?

Vous n'avez pas besoin de passer beaucoup de temps à chaque catégorie de questions, mais assurez-vous de toucher à chacune brièvement.

### **20 minutes**

#### **Expliquez comment la tactique opère**

Ceci est la partie principale de votre présentation. Ici, vous donnez à votre auditoire les informations clés qu'il aura à utiliser pour appliquer ta tactique dans sa situation.

Donnez une description, étape par étape, de comment vous avez mené votre tactique à bonne fin. Nous recommandons que vous utilisiez un seul cas spécifique comme exemple. Pensez à des collègues dans d'autres pays qui vont essayer d'appliquer votre tactique. Que doivent-ils savoir? Par où doivent-ils commencer? Combien de personnes sont-elles impliquées? De quel soutien ont-ils besoin? De quels moyens/ressources ont-ils besoin?

**7 minutes**

**Faites revivre le développement de la tactique**

Parlez des cibles: quels comportement, institution, politique ou individu/s votre tactique veut-elle influencer? Gardez à l'esprit qu'il peut bien y avoir des cibles initiales aussi bien que des cibles à long terme ou finales.

Expliquez les résultats réels: comment les gens impliqués décrivent-ils les résultats et l'impact? Utilisez des citations et commentaires des gens qui ont pris part à la tactique.

**7 minutes**

**Parlez des leçons apprises de votre tactique et de comment elle peut être utilisée dans d'autres contextes**

Expliquez ce que vous avez appris en appliquant cette tactique: qu'est-ce qui a bien marché? Qu'est-ce qui n'a pas bien marché et que vous pourriez faire autrement? Quelles recommandations avez-vous à faire aux autres?

De par votre expérience, quels sont les facteurs qui doivent être pris en compte avant d'appliquer la tactique? Quelles sont ses limites?

Si vous connaissez d'autres cas d'application de cette tactique, parlez brièvement de comment elle a été appliquée différemment et pourquoi.

## **PRENDRE SOIN DE SOI-MEME: PROTEGER LA RESSOURCE LA PLUS PRÉCIEUSE**

En faisant le difficile travail de promotion et protection des droits de l'homme, vous pouvez travailler de longues heures dans des situations dangereuses. Vous pouvez être exposés à des scènes, des sons ou des histoires très difficiles à supporter. Ce que vous faites peut être traumatisant ou stressant pour vous, que vous le viviez vous-même ou au travers les autres.

Les gens ménagent le stress de plusieurs façons. Certains s'adonnent à travailler durement au détriment de leur famille et amis, ou décident qu'ils en ont assez et changent fréquemment d'emploi ou de poste de volontaire. D'autres pourraient fumer des cigarettes ou boire plus souvent ou beaucoup plus. D'autres encore pourraient perdre le sens des choses positives et penser que les gens ne devraient pas s'amuser au moment où les autres souffrent!

En vue de maintenir votre force, votre engagement et votre joie à faire ce travail, vous devez venir à bout du stress nuisible. (Tous les stress ne sont pas mauvais! En effet, certains stress nous poussent à faire du bon travail !)

### ***L'Abécédaire pour prendre soin de soi-même***

La notion de base pour prendre soin de soi-même est la Prise de Conscience, l'Equilibre et la Connexion (Saakvitne & Pearlman, 1996).

#### ***Prise de Conscience***

Vous devez d'abord être capable d'identifier les signes et symptômes du stress nuisible et les effets du traumatisme (découlant de l'expérience directe ou indirecte). Ceci requiert de votre conscience.

Prenez soin de votre propre corps : est-ce que vous remarquez que vous tombez malade plus fréquemment ? Vous sentez-vous tendus ? Devenez-vous irrités ou frustrés plus rapidement?

Prenez conscience de vos relations avec les autres : Est-ce vous réservez du temps à ceux que vous aimez et laissez ces gens prendre leur temps pour s'occuper de vous?

Prenez conscience de comment vous avez changé: Est-ce que vous ne pratiquez plus vos activités de passe-temps qui vous aidaient à vous détendre? Ou aviez-vous d'autres façons de communiquer et passer le temps avec votre famille et les amis que vous avez abandonné? Est-ce que vos convictions ont changé, en ce qui concerne votre propre conviction et à l'égard des autres personnes? Est-ce que voyez le monde différemment?

#### ***Equilibre***

Chercher le bon équilibre entre une gamme de différentes activités, dont le travail, votre vie personnelle et familiale, le repos et loisirs.

Vous serez plus productif/ve quand vous aurez eu des occasions de vous reposer et vous détendre. Ce qui vous aide à vous reposer et vous détendre peut être très différent de ce que font votre famille et amis pour le même effet. Il est très important que vos façons de vous détendre ne nuisent pas à votre santé et bien-être, ni aux relations qui vous sont chères.

Prendre conscience du moment où vous êtes en train de perdre un bon équilibre de vie vous donne la chance de rectifier.

### ***Connexion***

Bâissez des connexions et des relations d'entraide mutuelle avec des collègues de travail, des amis, la famille et la communauté.

Tout le travail que vous faites pour bâtir une société meilleure n'aura pas de sens si vous ne jouissez pas de connexions positives et viables tout au long de ce cheminement vers cette meilleure destination. Encore une fois, savoir quand vous êtes en train de perdre la connexion avec les gens qui vous sont chers, vous donne l'occasion de réfléchir et passer à l'action qui ramènera plus d'équilibre dans votre vie.

### ***Discuter de l'autoprotection***

Il est très utile pour votre organisation de prendre le temps de discuter des façons par lesquelles vous ménagez –individuellement et collectivement– le stress de faire le travail des droits de l'homme.

Utilisez n'importe laquelle des questions suivantes pour ouvrir la discussion en groupes de deux, en d'autres petits groupes ou pour toute l'organisation.

Partagez ce que vous aimez du travail des droits de l'homme. Pourquoi continuez-vous à mettre dans ce travail votre temps si précieux, votre énergie et ressources/moyens?

Partagez quelque chose que vous aimez mais qui n'a rien à faire avec votre travail. Est-ce que vous prenez le temps de faire cela?

Partagez une expérience qui vous a fait changer la façon dont vous vous voyiez, votre famille, votre communauté, votre pays ou quelque chose d'autre.

Partagez ce que vous remarquez sur votre propre personne quand vous êtes débordé, fatigué, décontenancé ou irrité. Comment ménagez-vous à venir à bout de ces sentiments et situations. Avez-vous recours aux autres ? Est-ce que ce que vous faites améliore la situation ? Ou l'envenime?

Partagez ce que vous remarquez sur le groupe quand le niveau du stress monte. Que faites-vous comme groupe pour venir à bout du stress?

Partagez un moment où vous vous êtes senti/e soutenu/e ou pas soutenu/e par votre famille dans le travail que vous faites. Qu'est-ce qu'ils ont fait pour vous aider ou rendre votre situation plus difficile?

Partagez un moment quand vous vous êtes senti/e soutenu/e ou pas soutenu/e par un/e de vos collègues dans le travail que vous faites. Qu'est-ce qu'ils ont fait pour vous aider ou rendre votre situation plus difficile?

Partagez les voies par lesquelles vous, en tant que collègues ou en tant qu'organisation, pouvez vous entraider à porter le fardeau de travailler avec des gens qui ont eu l'expérience de violations des droits de l'homme ou d'être vous-mêmes témoins des violations?

Finalement, partagez une chose que vous vous engagez à changer dès aujourd'hui que vous avez exploré les notions de manier le stress.

Maintenant, vous êtes prêt à faire un pas pour maintenir votre conscience et activités pour votre propre protection. Vous connaissez ce que vos collègues font pour s'aider eux-mêmes. Prenez le temps pour renforcer ces pas et activités positifs. Revenez-y régulièrement pour maintenir la discussion sur l'importance de sauvegarder nos ressources de la plus haute valeur : nous-mêmes!