



Self-défense, une méthode globale

Auteur : Frédéric MAILLARD

Je pense que toute méthode de combat ou de self-défense doit tenir compte avant tout de l'environnement et du contexte d'application pour lequel il a été développé. Les techniques et stratégies déployées par les professionnels de la sécurité ou les forces de l'ordre sont notablement différentes des besoins d'un civil. En effet, un représentant des forces de l'ordre a pour objectif de protéger l'intégrité physique de la personne sur laquelle il intervient de la même manière que celle de ses collègues ou la sienne propre. Le travail en équipe des portiers ou policiers changent également considérablement la donne en comparaison des situations rencontrées par un civil. Une méthode de combat militaire comporte quant à elle de nombreux overkill qui ne sont pas forcément adaptés à la self-défense civile sauf cas extrêmes.

Je suis en outre intimement persuadé qu'une bonne méthode de self-défense ne se borne pas à l'étude des techniques de combat mais doit au contraire englober l'ensemble des stratégies permettant de se sortir d'une situation d'agression. La meilleure façon de rentrer chez soi en bonne santé est de ne pas combattre. L'évitement et la négociation doivent donc constituer les stratégies à utiliser en priorité en situation d'agression. Il est donc primordial pour une méthode de self-défense d'aborder ces thèmes.

L'évitement peut se définir comme l'art d'éviter de se retrouver au mauvais endroit au mauvais moment. Encore faut-il connaître les situations à risque, savoir où regarder. Nous sommes tous exposés à des risques d'agression dont l'importance et la nature varient en fonction de notre mode de vie, de nos activités et des heures de la journée. Définir et mettre en place une stratégie

d'évitement efficace suppose de connaître les risques auxquels nous sommes susceptibles d'être exposés. La connaissance de ces risques passe par l'étude des comportements violents humains, de leurs mécanismes et motivations. La compréhension de ces comportements humains permet de stopper à la source l'enchaînement d'évènements aboutissant à l'agression.

La négociation est la stratégie à mettre en place lorsque l'évitement a échoué. L'agressivité de mon agresseur est identifiée et dirigée contre moi. Un comportement adéquat pourrait me permettre de limiter les risques que l'agression verbale se transforme en agression physique. Dans ce cas, une fois encore, la connaissance profonde des comportements humains se révèle très utile pour développer une stratégie efficace de négociation. Outre la connaissance des motivations des agresseurs, la compréhension des mécanismes conduisant à l'expression d'une violence physique permet d'agir sur cette mécanique afin de la contrer. Cela permet à minima de détecter les signes, même imperceptibles, indiquant que la situation dégénère et qu'il est temps de se préparer au combat ou à la fuite.

Enfin, et seulement lorsque ces deux stratégies (évitement et négociation) ont échoué, l'application des techniques et stratégies d'affrontement physique devient légitime. Ces techniques devront prendre en compte la législation du pays ou la méthode est enseignée.

C'est pourquoi, je trouve très dommage que bon nombre de clubs revendiquant enseigner la self-défense se bornent à enseigner des techniques de combat. Donner, le combat, aux étudiants comme seule et unique réponse à une agression relève à mon sens de l'irresponsabilité. Lorsqu'un combat est engagé, les deux parties seront perdantes. Les conséquences ne seront jamais à négliger tant sur le plan physique que pénal ou psychologique. Le combat doit toujours rester la dernière solution.



Ce texte est sous licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International. Pour accéder à une copie de cette licence, merci de vous rendre à l'adresse suivante <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/> ou envoyez un courrier à Creative Commons, 444 Castro Street, Suite 900, Mountain View, California, 94041, USA.