



Enseignement secondaire
7^e Technique de qualification

Assistant(e) aux métiers
de la prévention et de la sécurité

Formation de base « Agent de Gardiennage »

Syllabus n°9

Techniques physiques d'esquive

Remerciements

Les réseaux d'enseignement remercient les enseignants, chargés de cours, coordinateurs, chefs d'établissement, chargés de mission, qui ont collaboré à l'élaboration des syllabus de la 7è TQ « Assistant(e) aux métiers de la Prévention et sécurité ».

Ont participé :

Carole van BASSELAERE
Marie-Paule BERTRAND DELFOSSE
Pierre BROSTEAUX
Pascal CHARLIER
Emmanuel CHAUMONT
Saïd CHERRID
Mélanie CLAESSENS
Jean COOPMANS
Yves DELHEUSY
Michel De SACCO
David D'HAINAUT
Marie Di CARA LAVALLE
Tristan Di FILIPPO
René DODEUR
Anne-Marie ERWOINNE
Jacques FAFCHAMPS
Jean-Louis GALETTA
Françoise GODART
Olivier GOENS
Joëlle HOUGARDY
Débora IMPAGLIATELLI
Rassin ITHEIMER
Patrice JAMINET
Anne JONGEN
Stany LEDIEU
Marc LEROY
Geoffrey LEUNEN
Pol LOST
Alain MARECHAL
Muriel MOSTADE
Vinciane PUFFET
Vanessa ROSIER
Jean-Claude ROUSSEAU
Gwenoline SEROL
Diane STAS de RICHELLE
Caroline STORM
Carmela Elisa TEDESCO
William THEWISSEN
Benoit VINCENT

Et tous les autres collègues, qui de près ou de loin, ont contribué à la conception de ces syllabus

Table des Matières

1.	LES AGRESSIONS.....	5
1.1.	DÉFINITION DE L' AGRESSION	5
1.2.	VOS RÉACTIONS.....	6
1.3.	ACTIONS OU COMMENT ÉLIMINER LE STRESS APRÈS L' AGRESSION	6
	SAGESSE ET SELF-CONTROL	6
1.4.	COMMENT ÉVITER DE SE POSER EN VICTIME ?.....	6
1.5.	ATTITUDE À TENIR EN CAS D' AGRESSION VERBALE ET/OU PHYSIQUE.....	6
2.	TECHNIQUE DE GESTION VERBALE DE LA VIOLENCE.....	7
2.1.	DÉFINITION D'UN CONFLIT :	7
2.2.	LES COMPOSANTES D'UN CONFLIT :	7
2.3.	LES ORIGINES D'UN CONFLIT	7
2.4.	IMPORTANCE DE LA RELATION.....	7
2.5.	L' IMPORTANCE DU NON-VERBAL	8
2.6.	POUR GÉRER DÉFINITIVEMENT LE CONFLIT	8
2.6.1.	<i>AU MOINS DEUX PERSONNES</i>	8
A)	Niveau INTERPERSONNEL.....	8
B)	Niveau ORGANISATIONNEL.....	8
C)	Niveau SOCIÉTAL	9
2.7.	DIVERGENCES.....	9
2.8.	VOLONTÉ DE GAGNER	9
2.9.	LE POUVOIR DU RÔLE.....	9
2.9.1.	<i>La Personnalité (P)</i>	9
2.9.2.	<i>La Connaissance (C)</i>	10
2.9.3.	<i>Le Rôle (R)</i>	10
3.	LA GESTION D'UN CONFLIT.....	10
3.1.	LA NÉGOCIATION	10
	<i>Conditions d'une négociation</i>	10
3.2.	PROCÉDURE	10
3.3.	EVALUATION GLOBALE.....	10
4.	OUTIL DE GESTION D'UN CONFLIT : LA MÉTHODE D.E.S.C.....	11
5.	RAPPEL D'UNE CERTAINE LOGIQUE EN SELF-DEFENSE.....	11
5.1.	L' ATTITUDE À ADOPTER EN SITUATION INSÉCURISANTE	11
5.2.	LES PRÉCAUTIONS À PRENDRE (PRÉVENTION)	11
5.3.	LA MÉMORISATION DES GESTES DE BASE (DISSUASION).....	11
5.4.	LA GESTION DU STRESS DÙ AU DANGER	12
5.5.	L' ANALYSE RAPIDE D'UNE SITUATION	12
5.6.	LA DÉCISION À PRENDRE, ET SI POSSIBLE LA BONNE.....	12
6.	EN SELF-DEFENSE ON PRIVILÉGE CERTAINS COUPS	12
6.1.	LE COUP DYNAMIQUE.....	12
6.2.	LE COUP DÉSÉQUILIBRANT	12
7.	TECHNIQUE DE LA PARADE	12
8.	LES ESQUIVES.....	13
9.	LA PROJECTION.....	13

10.	L'IMMOBILISATION	13
11.	LES CLÉS SUR ARTICULATIONS.....	13
12.	LES TECHNIQUES DE PRESSIONS DOULOUREUSES.....	13
13.	CONSEILS TECHNIQUES.....	14
14.	PRINCIPES FONDAMENTAUX EN SELF-DEFENSE	14
15.	PRATIQUE	15
16.	PROGRAMME TECHNIQUE DE SELF-DEFENSE	16

Remarque liminaire

Ce cours de SELF-DEFENSE vous est enseigné par un professeur confirmé en ARTS MARTIAUX, donc étant d'un grade DAN (ceinture noire) attesté par un diplôme homologué. Cette personne présente également toute garantie tant morale que physique, ceci afin d'offrir aux élèves le maximum possible de qualités quant à la Pédagogie et au Mental d'enseignement.

AVANT-PROPOS ET BUT DU COURS

1. Acquérir certaines techniques pour pouvoir se défendre avec efficacité dans un état d'esprit de légitime défense en cas d'AGRESSION ou de CONFLIT.

Les différentes techniques enseignées sont particulièrement destinées et adaptées aux personnes n'ayant aucune ou peu de notion des sports de combat. Il est évident que les pratiquants de divers Arts Martiaux pourront tirer profit de certaines techniques étudiées dans ce cours. Le cours se limite VOLONTAIREMENT aux techniques de défense. Il ne s'agit pas d'enseigner des techniques d'agression. Les techniques enseignées durant cette formation sont issues de diverses disciplines d'Arts Martiaux telles que : JUDO – KARATE – AIKIDO – JIU-JITSU pour ne citer que les plus connues MAIS ADAPTEES aux circonstances et dont on garde l'essence même de la technique.

Le JUDO apportera les déséquilibres, les balayages, les projections, les brise-chutes. Le KARATE sera utilisé principalement pour la frappe (ATEMI), soit du poing, du tranchant de la main, de la paume, du coude, du pied, du genou. L'AIKIDO portera sur les déplacements (TAI SABAKI), la distance (MAI), et le travail sur les articulations. Le JIU-JITSU apporte des techniques de défense sur un adversaire armé ou non.

Une partie du cours sera réservée à l'étude des points vitaux du corps humain. L'application d'un coup sur un de ces points entraînera une douleur plus ou moins intense, une fracture, une syncope, un arrêt respiratoire. A l'entraînement, les coups ne doivent JAMAIS être portés, mais toucher légèrement (TOUCH SKIN) le partenaire, ceci vous permettra de garder toutes vos sensations de DISTANCE, TOUCHER, PRECISION, VITESSE, PUISSANCE.

1. Les Agressions

1.1. Définition de l'AGRESSION

2. Une attaque brutale et soudaine, tout acte ou situation pouvant porter atteinte à votre intégrité morale ou physique.

Pour VOUS :

Pour les AUTRES :

Agression			Exemple		
Types d'agression :					
	Directe :	Physique (pour nuire à votre intégrité physique)	Frappe directe	Réaction	Esquiver et/ou vous défendre
			Jet d'un objet contondant Tir avec une arme Utilisation d'un objet contondant		Vous mettre hors de la trajectoire et/ou vous mettre à l'abri ou vous défendre
	Indirecte :				
		Psychologique			
			Verbal	Provocation Insultes	Votre réaction verbale doit avoir un ton FERME et NEUTRE
			Personne interposée	Prise d'otage(s)	Observer, informer, calmer, discuter, et téléphoner

1.2. Vos réactions

3. Emotionnelles et/ou physiques : Cligner des yeux - bégayer - bredouiller - bourdonnement d'oreilles - tremblement du corps ou d'un ou des membres (bras – jambes ...) - transpiration - chaud - froid – céphalées – tachycardie – inhibition – paralysie momentanée, etc...

Explication :

1.3. Actions ou comment éliminer le stress après l'agression

4. **S** Sagesse et self-control
O Observer
I Intégrité physique

Sagesse et self-control

5. Observer :

Intégrité physique :

1.4. Comment éviter de se poser en victime ?

1.5. Attitude à tenir en cas d'agression verbale et/ou physique

2. Technique de gestion verbale de la violence

2.1. Définition d'un conflit :

6. Opposition d'intérêts entre deux ou plusieurs parties dont la solution peut être recherchée soit par des mesures de violence, soit par des négociations, soit par l'appel à une tierce personne (Larousse.) En d'autres termes: «Le conflit est la rencontre d'éléments, de sentiments, d'opinions contraires qui s'opposent et dont une des parties intervenantes empêche, frustre l'autre pour faire prévaloir ses objectifs, ses intérêts afin d'obtenir satisfaction.»

2.2. Les Composantes d'un Conflit :

7. Pour qu'il y ait conflit, TROIS éléments sont nécessaires :

- au moins deux personnes,
- une divergence entre elles,
- une volonté de « gagner.»

Si ces trois éléments sont pris séparément, il n'y a pas réellement un conflit. Si vous êtes confronté à une situation conflictuelle, vous pouvez l'interrompre en supprimant un des trois éléments, soit :

- en séparant les personnes impliquées;
- en trouvant un terrain d'entente sans divergence d'idées;
- en apportant une solution commune à leur problème ainsi que chacun des avantages qu'ils pourraient en tirer.

Néanmoins, ces techniques tout en étant valables, ne constitueront qu'une solution à court terme qui permettra de décompresser le conflit en cours.

2.3. Les origines d'un conflit

8. Un conflit peut porter sur :

LE CONTENU

L'information
Le message

LA RELATION

Comment je me vois
Comment je te vois
Comment (je crois que) tu me vois...

2.4. Importance de la relation

MESSAGE (20%) + RELATION (80%) = COMMUNICATION (100%).

9. Les mêmes mots prononcés dans des situations différentes auront des impacts qui varieront en fonction de la relation entre les personnes.

10. Certains mots seront pris à la rigolade entre amis ou pris comme reproche lors d'une dispute ou comme remarque dans une relation entre un patron et un subordonné. Pourtant la NATURE et la SIGNIFICATION des mots ne changent pas.

MOI c'est-à-dire mon état d'esprit au moment de la discussion
L'AUTRE c'est-à-dire son état d'esprit au moment de la discussion
L'OBJET c'est-à-dire l'objectif que je poursuis dans la discussion
LE ROLE c'est-à-dire ma position par rapport à l'autre intervenant (subordonné, supérieur, etc.)
LE MOMENT : le message peut varier selon le moment de sa communication.

2.5. L'Importance du Non-Verbal

MOTS (7%) + TONALITE (38%) + ATTITUDE (55%) = COMMUNICATION (100%) TONALITE + ATTITUDE = NON-VERBAL
--

11. Cette deuxième équation permet de mettre en évidence le peu d'importance des mots dans une communication. Votre interlocuteur accordera plus d'importance à votre comportement qu'aux mots.

2.6. Pour Gérer définitivement le conflit

12. Il sera nécessaire d'entamer une procédure plus élaborée telle que décrite ci-après.

2.6.1. AU MOINS DEUX PERSONNES

13. Pour qu'un conflit existe, il faut qu'il y ait au moins deux personnes en cause. On a pourtant déjà vu des personnes seules s'en prendre à des objets (un briquet qui ne veut pas s'allumer, une clé qui ne s'introduit pas immédiatement dans la serrure, une porte qui ne s'ouvre pas,...) Ces situations créent un état d'énerverment mais ne seront pas considérées comme situations conflictuelles. On en tiendra compte pour déterminer l'état d'esprit des personnes lors de l'analyse d'un conflit.

Remarque : des personnes impliquées dans un conflit peuvent soit agir seules, soit créer des liens stratégiques avec d'autres personnes présentes pour agir en «équipe». Nous appellerons ces gens, des acteurs.
--

A) Niveau INTERPERSONNEL

14. Plusieurs acteurs en cause, chaque acteur est considéré en tant que tel et défend ses propres intérêts.

Exemple :

B) Niveau ORGANISATIONNEL

15. Les acteurs ne sont plus considérés comme des personnes, mais bien par rapport à leur fonction, leur statut, leur profession, ou leur place dans la hiérarchie.

Exemple :

C) Niveau SOCIÉTAL

16. Lorsque les antagonistes veulent faire valoir leurs croyances. Les acteurs ne se voient plus en tant que personne mais bien par rapport à leur appartenance sociale, religieuse, philosophique, spirituelle, ... Chaque être humain possédant ses propres valeurs, il serait stupide de vouloir les imposer aux autres. Ce niveau de conflit est extrêmement difficile à gérer, seuls des spécialistes pourront s'en charger, mais en attendant, notre rôle sera de séparer les acteurs et de faire en sorte que chacun retrouve son calme.
Exemple :

2.7. Divergences

17. Divergence de vues : il s'agit d'une divergence sur les perspectives d'avenir de chacun des acteurs.
Exemple :
18. Divergence d'idées : il s'agit d'une divergence sur la manière de mener un objectif à terme.
Exemple :
19. Divergence d'opinions : il s'agit d'une divergence d'avis par rapport à un sujet de discussion.
Exemple :
20. Divergence d'intérêts : il s'agit d'une divergence par rapport à ce que les acteurs pourraient tirer comme profit d'une situation.
Exemple :

2.8. Volonté de Gagner

21. La volonté de gagner est synonyme de jeux de pouvoir. Cette envie de l'emporter par rapport aux autres personnes impliquées est le facteur le plus important dans l'existence d'un conflit. C'est cet état qui entraîne les acteurs dans une escalade pouvant engendrer, si elle n'est pas interrompue, des conséquences irréversibles. Il existe des dizaines de moyens pour gérer un conflit, nous en examinerons trois qui vous permettront de vous rendre compte de la manière dont la plupart des gens agissent.

2.9. Le Pouvoir du Rôle

22. Chaque être humain agit en société selon trois facteurs qui influencent son attitude :

2.9.1. LA PERSONNALITÉ (P)

23. Comportement et attitude NATURELS de la personne. Certains ont une petite voix, bégaiement, sont de petite taille, d'autres sont musclés, ont de l'humour, du charisme, de l'autorité, etc. Ces facteurs étant innés, le degré de personnalité varie très peu.

2.9.2. LA CONNAISSANCE (C)

24. La connaissance n'a rien à voir avec l'intelligence ou l'instruction d'une personne. Il s'agit ici, du parcours qu'une personne a suivi pour occuper sa fonction actuelle. Le facteur connaissance est très peu variable.

2.9.3. LE RÔLE (R)

25. Il s'agit simplement de la fonction ou de la place qu'une personne occupe en société. Le rôle est le seul facteur qui peut varier.

3. La gestion d'un conflit

26. La gestion d'un conflit sera surtout basée sur l'acquisition et ou le développement d'aptitudes de base pour régler certaines situations dans le contexte sub-culturel. Il existe pour ce faire diverses techniques dont la négociation et la méthode **D.E.S.C.**

3.1. La négociation

27. Phase classique dans la résolution des conflits, est l'ART de résoudre par la discussion des différends portant sur un objet concret.

CONDITIONS D'UNE NÉGOCIATION

- Chaque acteur perçoit qu'il a besoin du concours de l'autre dans la recherche d'une solution
- Les acteurs sont convaincus qu'une solution commune présente plus d'avantages
- Les forces sont réparties de façon +/- égale entre les négociateurs
- Les acteurs ont la volonté d'aboutir
- Avantages et concessions doivent être répartis d'une manière +/- égale entre les acteurs.

3.2. Procédure

- Définir les objectifs
- Dresser l'inventaire des alternatives acceptables pour vous
- Déterminer ses propres concessions possibles (sans les dévoiler trop vite)
- Evaluer le climat psychologique (détente-tension)
- Soigner la présentation du problème (sincérité, pertinence, exhaustivité)

Utiliser les techniques d'écoute : REFORMULATION & QUESTIONNEMENT

3.3. Evaluation globale

- Afin de trouver une solution plus riche (plus qu'un compromis) grâce à la créativité et à l'élargissement du cadre de référence de chacun;
- Une rencontre humaine et de nouvelles solidarités (appréciation des qualités humaines de l'autre);
- Un progrès individuel (et parfois collectif).

Conclusion :

28. Un processus de négociation peut être une très bonne solution.

Remarque :

- Reconnaître qu'il s'agit d'un conflit de valeurs entre la famille migrante et la société d'accueil et non des comportements anormaux à modifier ou à inhiber.
- Considérer le migrant et sa famille comme partenaire égal signifie que l'on reconnaît qu'il détient un certain pouvoir

4. Outil de gestion d'un conflit : la méthode D.E.S.C.

29. Cette méthode est utilisée pour (re)formuler une critique.

- **(D) DECRIRE** de manière précise et objective les situations ou le comportement que vous voudriez voir modifier (explication objective, se basant sur les faits et comportements, à bannir les opinions et les jugements).
- **(E) EXPRIMER** dire quel est le sentiment qu'évoque le comportement (expliquer les conséquences de la situation).
- **(S) SUGGERER** faire part d'une ou de plusieurs suggestions ou demander à autrui de formuler une proposition (solutions plus facilement acceptées s'il y en a plusieurs et si elles sont proposées plutôt qu'imposées).
- **(C) CONSEQUENCES** laisser entrevoir aux autres la raison pour laquelle la solution proposée constitue un avantage pour l'intéressé, pour vous, pour l'entreprise (permet d'énumérer les avantages et les inconvénients pour la suite).

5. Rappel d'une certaine logique en SELF-DEFENSE

5.1. L'Attitude à adopter en situation insécurisante

30. Pour rester calme : Contrôlez votre respiration,
Inspirez lentement par le nez,
Expirez doucement par la bouche,
Astreignez-vous à déglutir

Pour se rassurer soi-même : Serrez les maxillaires et relâchez (séquence à effectuer plusieurs fois)
Serrez les poings et relâchez (séquence à effectuer plusieurs fois)

5.2. Les Précautions à prendre (prévention)

31. Attention cravate, foulard, écharpe, veste ou manteau non fermé...

5.3. La Mémorisation des gestes de base (dissuasion)

32. Ne restez pas de face !

5.4. La Gestion du stress dû au danger

33. Contrôlez votre attitude (voir ci-dessus)

5.5. L'Analyse rapide d'une situation

- Y a-t-il DANGER REEL ou pas ?
- Est-il IMMINENT ou pas ?
- Etes-vous SEUL ou pas ?
- Y a-t-il un ou plusieurs adversaires, armé(s) ou non ?
- Etes-vous en possession d'un objet qui va pouvoir vous aider ?
- Y a-t-il possibilité de vous enfuir au cas où...
- Avez-vous de l'espace autour de vous ?

5.6. La Décision à prendre, et si possible la bonne

34. Quoiqu'il arrive, ne soyez jamais une incitation à la violence, INSPIREZ le CALME par votre TON et votre MANIERE D'ETRE, IMPOSEZ le RESPECT et faites-le partager.

6. En Self-Defense on privilégie certains coups

6.1. Le coup Dynamique

35. Le but recherché est de placer l'adversaire en état de faiblesse momentanée avant l'application d'une autre technique. Le coup est donc à peine appuyé et rebondit avec vitesse, ce qui brise momentanément la concentration de force adverse tout en restant soi-même d'une mobilité extrême.

6.2. Le coup Déséquilibrant

36. Sera efficace à un moment très précis dans la défense. Il sera frappé avant que l'attaque de l'adversaire ne soit parvenue à son stade ultime (ANTICIPATION.) Un des principes de la SELF-DEFENCE est de ne JAMAIS utiliser la force contre la force, mais d'ajouter la VOTRE à celle de l'adversaire d'une façon intelligente... Absorber, aspirer votre adversaire.

7. Technique de la parade

37. Le but de la parade est non pas de bloquer en force une attaque, mais d'utiliser l'esquive en complément (absorber l'attaque.) Le processus est le même, que l'attaque soit à main nue ou avec arme. Ne jamais tenter d'arrêter l'arme, mais s'en prendre directement au poignet ou au bras de l'adversaire (contrôle de l'articulation soit poignet, soit coude.) La parade se fait souvent la main ouverte (doigts fermés pour éviter un retournement ou une fracture des phalanges.) On bloque, on dévie, on absorbe, on guide à l'aide du tranchant extérieur de la main, soit le poignet, soit et ou le coude de l'adversaire. On bloquera avec un mouvement d'esquive pour dévier le coup. On ne restera JAMAIS de face par rapport à une attaque avec une arme. La parade donne un effet de choc au point d'impact, appliqué sur la plus petite surface possible dans le temps le plus court.

8. Les esquives

38. Le but de l'esquive est de permettre une économie maximale d'énergie, tout en favorisant une riposte rapide soit par un atemi, une saisie, un balayage, une projection. L'esquive ne doit intervenir qu'au tout dernier moment. Ce n'est pas une fuite mais un effacement temporaire. L'esquive est une des formes supérieures de la défense car elle exige du sang froid, une juste appréciation de la distance (MAI), un équilibre et une parfaite maîtrise dans les déplacements. Pour réussir l'esquive, il faut une bonne vitesse d'exécution, une mobilité du corps autour du centre de gravité, de bons appuis équilibrés au sol (les pieds sont les pivots de l'action déclenchée par les hanches), et enfin, le corps doit rester SOUPLE.

9. La projection

39. Les techniques du JUDO sont essentiellement basées sur les projections. La transmission de l'énergie à l'adversaire, la liaison entre les deux masses est obtenue par la combinaison d'une triple action :
1. déplacement des pieds et placement des jambes (levier)
 2. action des hanches et placement du centre de gravité
 3. action des mains et des bras

10. L'immobilisation

40. Classique dans divers ARTS MARTIAUX, elle sera adaptée en SELF-DEFENCE car pourquoi faire une belle immobilisation lorsqu'on est attaqué par un deuxième adversaire ! Il y aura plutôt une amenée au sol avec contrôle immédiat.

11. Les clés sur articulations

41. But : les articulations de l'adversaire sont des points naturellement faibles. La douleur provoquée grâce à l'application d'un minimum de force, oblige l'adversaire à se plier dans une direction voulue. On peut alors soit le maintenir dans une position douloureuse et soumise, soit le projeter pour le contrôler ou non après la chute. Sinon, en cas de nécessité briser l'articulation avec toutes les conséquences que cela implique pour votre adversaire et vous-même. En SELF-DEFENCE, on commence souvent par s'attaquer aux points faibles de l'adversaire entre autre par une clé du poignet pour rendre plus efficace les mouvements appliqués aussitôt après au coude.

12. Les techniques de pressions douloureuses

42. *But* : en général, provoquer une douleur aiguë et faire lâcher prise.
Manière : écraser, pincer, exercer sur les doigts des torsions (muscles, tendons) particulièrement douloureuses.
Localisation : yeux, oreilles, gorge, cou, nez, lèvres, creux clavicules, etc.
L'effet est IMPORTANT et IMMEDIAT, sous une douleur intense personne ne résiste. L'adversaire relâche son effort ou abandonne.

ATTENTION : En défense, la pression sur les vaisseaux sanguins sert essentiellement à affecter la circulation du sang en réduisant l'irrigation sanguine, ce qui peut provoquer un étourdissement, une syncope ou même un arrêt cardiaque. La frappe sur certains organes comme le cœur, le plexus solaire, le foie ou les reins lorsqu'ils sont directement attaqués peut provoquer une contraction brutale des muscles qui les entourent ce qui entraîne une réduction brusque du flux sanguin. On peut ainsi provoquer un éclatement interne irrémédiable !

43. Au vu de ces considérations, on comprendra aisément qu'une extrême prudence sera de rigueur quant à l'utilisation de ces techniques, destinées aux seuls experts en Arts Martiaux (elles constituent un véritable sommet dans l'échelle technique, le tout lié aux techniques de KUATSU. Cela représente un entraînement long, complexe et extrêmement poussé)

13. Conseils techniques

44. Les techniques de SELF-DEFENCE offrent une grande quantité de moyen de riposte mais il faut toujours se laisser guider par ces 3 principes :

1. Sens de l'opportunité
2. Sens de l'efficacité
3. Esprit de décision

Il ne faut jamais compliquer inutilement une riposte à une attaque. On doit être prêt à enchaîner une technique à une autre. Pour une meilleure efficacité on utilisera des mouvements en combinaisons. Ainsi, la vitesse des coups et la précision sont essentiels, pas leur force. Ne jamais oublier qu'un adversaire doit être COMPLETEMENT maîtrisé et neutralisé avant de détourner de lui votre attention.

Contre un adversaire armé, le désarmer ne suffit pas, ne pas oublier de RECUPERER l'ARME. Il est toujours plus facile de frapper que de maîtriser. Vous devez vous attaquer en contre à son équilibre de façon à priver votre adversaire de ses appuis.

Le cours de SELF-DEFENCE peut être pratiqué dans l'Esprit de n'importe quel Art Martial avec la même finalité à savoir le besoin de protection individuelle, une meilleure maîtrise de soi dans les situations dangereuses.

14. Principes fondamentaux en SELF-DEFENSE

45. En SELF-DEFENCE, les atémis revêtent un rôle très important. En effet, ils précèdent généralement une technique de contre-attaque et peuvent terminer aussi une projection ou une clé. Les esquives ou effacements ainsi que les atémis sont indispensables pour la SELF-DEFENCE. A chaque attaque correspond un certain nombre de défenses possibles. Le pratiquant de SELF-DEFENSE les sélectionne lui-même en tenant compte de son mental, de sa constitution physique, de sa propre expérience.

- rechercher le maximum d'efficacité,
- ne pas être soi-même en danger au cours de la riposte,
- ne jamais rester de face à l'adversaire,
- esquiver une action dangereuse,
- parer si l'on n'a pas le temps,
- riposter si pas d'autres possibilités (en vous créant une opportunité),
- bien connaître l'art des atémis (coups), ainsi que les points vitaux,
- toujours proportionner la défense à l'attaque subie,
- rester toujours maître de soi-même.

15. Pratique

46. Techniques de SELF-DEFENSE compte tenu de TROIS principes FONDAMENTAUX
Se trouver en état de légitime défense

Uniquement lorsque les éléments suivants sont réunis :

- une attaque violente, sérieuse et grave,
- actuelle ou imminente, soudaine et inattendue,
- injuste,
- dirigée contre sa personne ou celle(s) d'autrui,
- la riposte doit être proportionnelle à l'attaque.

Essayez au maximum de protéger l'intégrité physique de votre agresseur...

16. Programme technique de SELF-DEFENCE

	Avant	Arrière	Latérale		
Positions de défense	Debout	Au sol			
Esquives	8 directions				
Atémis	Tête	Bras	Jambe	Pied	
Points sensibles	De face	Arrière	Côté		
Parades aux attaques de face		Atémi	Clé	Projection	
	Etranglement à 1 main				
	Etranglement à 2 mains				
	Poussée sur thorax	En continu	Par à-coups		
	Prise revers-manche	Même côté	Opposé	2 mains	
	Ceinture avant	Blocage bras	Sans blocage		
	Prise coude	Même côté	Opposé	1 main	2 mains
	Prise avant-bras	Même côté	Opposé	1 main	2 mains
	Prise 1 poignet	Même côté	Opposé	1 main	2 mains
	Prise 2 poignets				
Attaque latérale					
	Echarpe du cou				
	Prise du poignet				
	Prise du coude				
Attaques arrière	Prise épaule	Même côté	Opposé	1 main	2 mains
	Prise 2 épaules				
	Prise 1 coude	Même côté	Opposé	1 main	2 mains
	Prise 2 coudes				
	Prise 1 poignet	Vers bas	Vers côté	Vers arrière	
	Prise 2 poignets	Vers bas	Vers côté	Vers arrière	
	Ceinture arrière	Blocage bras	Sans blocage		
Défense contre coups de :					
Poing	Bas	moyen	Haut	Circulaire	
Tête	De face	De côté			
Pied	De face	Latéral	Arrière		
Genou	Bas vers haut	Latéral			
Bâton	Haut vers bas	Bas vers haut	De revers		
Menaces arme de poing					
Défense assis à table					
Défense contre vol de sac					
Etude d'objets à usage courant susceptibles de devenir une arme de défense					