


28-31 octobre



Journées APMEP Besançon

Le temps de dire bonjour...

Quelle importance donnons-nous au temps de travail ? Au temps de la relation ?
Reconnaissons-nous nos élèves pour ce qu'ils font ? Pour ce qu'ils sont ?
Au cours de cet atelier,
partons à la découverte de notre personnalité d'enseignant et de celle de nos élèves,
identifions les besoins de chacun pour créer une situation propice à l'apprentissage.

Arrêtons-nous un instant sur la manière dont nous accueillons nos élèves dans la classe :

Florence arrive en avance dans la salle de classe pour installer ses affaires sur le bureau, écrire quelques consignes au tableau afin de ne pas perdre de temps et mettre rapidement les élèves au travail.

Gilles, décontracté, content de retrouver des élèves sympas lance quelques « Bonjour ! » avec des traits d'humour.

Marie, habillée confortablement, entre en classe, le visage souriant ; elle adresse à chacun un regard chaleureux et personnalise son bonjour.

Max, sérieux, le regard perçant, fait entrer ses élèves en rang et commence, après un bref bonjour, le cours qu'il a minutieusement préparé.

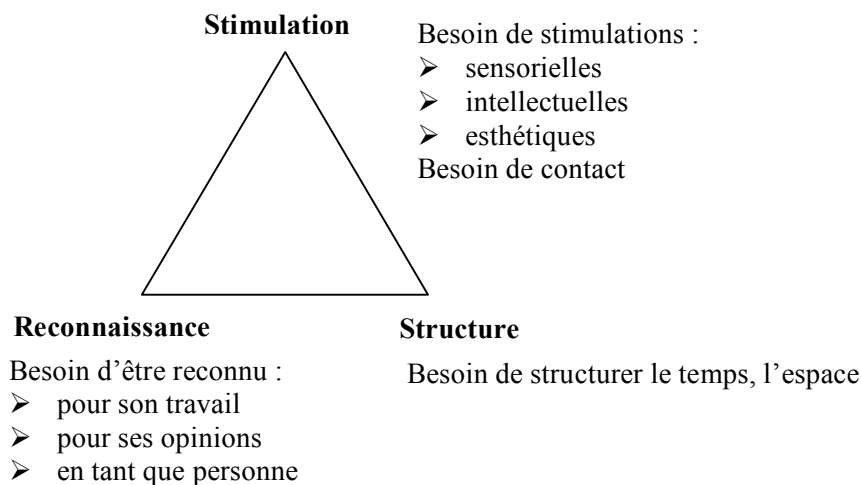
Eve évite la salle de professeurs bruyante pour se rendre dans sa classe, dit bonjour à ses élèves le regard lointain, prends le temps que chacun s'installe...

Notre manière de dire bonjour révèle des traits de notre personnalité qui caractérisent notre façon d'enseigner. Face à une classe constituée de personnalités diverses, créons-nous une situation propice à l'apprentissage ? Avons-nous conscience que notre attitude induit certaines conduites chez nos élèves ? Pourquoi certains élèves nous irritent-ils plus que d'autres ?

La connaissance des besoins psychologiques, des types de personnalité, des sources de motivation, des indicateurs de stress peut nous permettre de réagir de façon appropriée aux comportements de nos élèves, d'adapter nos méthodes d'apprentissage et de comprendre les dysfonctionnements de communication.

LES BESOINS PSYCHOLOGIQUES

Nous avons tous besoin de satisfaire nos besoins psychologiques, et... de façon différente. Ils peuvent être classés en trois groupes : besoin de stimulation, reconnaissance et structure et représentés ainsi :



(Triangle de J.I.Clarke)

Le besoin de solitude est également nécessaire à certains moments de la journée, de la vie.

La satisfaction de nos besoins nous donne de l'énergie, génère de la motivation. Sinon, nous entrons sous stress ou nous sentons déprimés. Nous pouvons être moins performants lorsque nous travaillons dans un environnement qui ne nous convient pas, même si l'activité nous plaît.

Exercice

Reconnaissez derrière chacune de ces interventions, le besoin psychologique exprimé de façon sous-jacente :

- a. Hier, j'ai corrigé des copies jusqu'à minuit !
- b. Bonjour ! Avez-vous tout votre matériel ? Etes-vous bien installés ?
- c. Pendant que vous ferez cet exercice par petits groupes, je resterai à mon bureau.
- d. Je reviens sur ce point qui me tient à cœur, faisons des maths avec plaisir !
- e. J'adore sentir les odeurs de cahier, de feutre...
- f. Ca vous plairait qu'on fasse une sortie ?
- g. Je vous distribue le planning de l'année.

Etre conscient de ses besoins permet de les satisfaire positivement, par exemple en les exprimant :

- « *J'ai besoin de faire une pause dans une heure.* »
- « *J'ai besoin de terminer le cours sans être interrompue.* »
- « *J'ai besoin de connaître votre avis sur mon travail.* »
- « *J'ai besoin de confronter mes opinions aux vôtres.* »

Sinon, inconsciemment nous aurons tendance à les satisfaire négativement, les comportements étant liés à la personnalité de chacun.

Il est difficile pour un élève rebelle d'être entouré d'élèves très scolaires, travailleurs. Il attirera notre attention, pour satisfaire son besoin de contact, en faisant tomber ses affaires, en interpellant un copain... Un élève rêveur, entouré d'élèves actifs, à qui nous demandons de participer se sentira mal à l'aise, car il a besoin de calme et de solitude... et risque de devenir encore plus passif.

LES DIFFÉRENTS TYPES DE PERSONNALITÉ

L'observation d'un grand nombre de personnes (comportement, gestes, ton de la voix...) a permis à T.Kahler de répertorier six types de personnalité. Il ne s'agit en aucun cas de penser qu'un type de personnalité est mieux qu'un autre ! Chaque type de personnalité a des points forts et des points faibles.

- **Type 1 : logique, compétent, structuré, peut se montrer perfectionniste**
- **Type 2 : rigoureux, respectueux des règles, digne de confiance, peut se montrer trop exigeant envers les autres, maniaque**
- **Type 3 : calme, imaginatif, réfléchi, a du recul, rêveur, peut se replier sur lui-même et attendre**
- **Type 4 : actif, énergique, adaptabilité, a tendance à bousculer son entourage**
- **Type 5 : aimable, chaleureux, dévoué, risque d'en faire trop, vulnérable aux critiques**
- **Type 6 : spontané, ludique, créatif, peut se disperser, avoir trop d'esprit critique**

Il est important de comprendre que l'élève ou le professeur a un type de personnalité de base et que suivant les situations ou les périodes de sa vie, il peut se comporter suivant un autre type. Nous avons les caractéristiques d'un type dominant et nous développons à des degrés différents celles des autres types de personnalité.

Quels sont les besoins de chacun ?

Le **type 1** a besoin d'être reconnu pour son travail, d'organisation, de structuration du temps.

Le **type 2** a besoin d'être reconnu pour ses opinions et pour son travail.

Le **type 3** a besoin de solitude et de temps.

Le **type 4** a besoin de sensations fortes, de défis.

Le **type 5** a besoin d'être reconnu pour lui-même, de se sentir proche.

Le **type 6** a besoin de contact et de liberté.

Comment adapter nos activités ?

Nous pouvons adapter notre pédagogie pour favoriser l'apprentissage en variant les formes d'activité, de façon à ce que les besoins de chaque type de personnalité puissent être contentés.

- **Type 1 :**

en leur proposant des activités structurées tant dans la forme que dans le temps,
en donnant toutes les informations et connaissances nécessaires à la résolution d'un problème.

- **Type 2 :**

en proposant des activités ayant du sens, où des idées, des solutions peuvent être confrontées,
en écoutant, respectant leur point de vue,
en valorisant les points d'accord et en réfléchissant avec eux sur les points de désaccord,
en leur proposant des conseils s'ils le demandent.

- **Type 3 :**

en leur proposant des activités qui sollicitent leur imagination, leur capacité d'écoute,
en les dirigeant dans la réalisation de ces activités,
en ayant des échanges brefs et directs,
en leur laissant du temps pour travailler seul,
en privilégiant un environnement calme.

- **Type 4 :**

en leur proposant des activités débouchant sur des actions, un challenge, contrôlées et dirigées fermement,
en acceptant leur côté vantard.

- **Type 5 :**

en s'intéressant authentiquement à eux,
en reconnaissant leurs capacités à réussir l'activité proposée,
en cherchant chaleureusement avec eux les pistes pour résoudre l'exercice

- **Type 6 :**

en leur proposant des activités ludiques basées sur la découverte et l'expérimentation,
en sollicitant leur esprit créatif,
en favorisant l'expression et la mise en place d'idées nouvelles,
en utilisant l'humour, la plaisanterie pour désamorcer un conflit, dédramatiser une situation,
en utilisant le langage non verbal.

Comment leur parler ?

Avec certains élèves, le « courant » passe naturellement. Avec d'autres, la communication est plus délicate et les échanges sont tendus, les réponses insolentes, les conflits ou les blocages apparaissent.

En réalité, si nous parlons plusieurs langues, nous nous adresserons à chacun ! Mission qui semble impossible, mais il suffit de quelques paroles personnalisées. Les plus difficiles à gérer sont les élèves de type 6, des rebelles ou chahuteurs qui ont besoin d'être remarqués, qui nous provoquent. Certes, ils animent la classe, mais parfois trop à notre goût. L'humour, une certaine complicité permettent de les contrôler et d'éviter blocages ou provocations. Les élèves de type 2 qui veulent toujours avoir raison et nous empêchent d'avancer, reconnaissons, approuvons leurs idées dans un premier temps pour éviter des échanges qui n'en finissent pas, tout en faisant valoir les nôtres. L'élève de type 4 est meneur et

séduit ses camarades par son dynamisme et sa hardiesse. Celui-ci appréciera que nous soyons fermes, directif et à la hauteur.

Chaque type de personnalité utilise un canal de communication préférentiel. Il s'agit de s'attacher à la forme de notre échange pour être en harmonie avec l'autre et se faire comprendre. Les mots, les attitudes comportementales, s'ils sont appropriés à l'autre auront un double effet : le mettre dans un climat favorable à l'expression, à la motivation et remédier éventuellement à un conflit ou un découragement.

- Le canal émotionnel (type 3-5)

On exprime spontanément son ressenti, on parle avec humour: « *j'adore, j'ai envie, ça ne me plaît pas...* »

- Le canal nourricier (type 4)

On s'exprime chaleureusement, avec empathie, compréhension : « *De quoi as-tu besoin ? Je suis contente que...* »

- Le canal informatif (type 1-2)

On échange des informations, la voix est neutre : « *Que penses-tu de ... ? Comment expliques-tu... ? Quel est ton avis ?* »

- Le canal directif (type 6-3)

On utilise l'impératif, on donne des consignes claires avec peu de mots

- Le canal interruptif (tout type)

On donne calmement et fermement un ordre pour interrompre un processus négatif.

Pour établir le contact, il est efficace d'utiliser le canal préférentiel de l'élève. Dans le cas contraire, on risque d'engendrer une mésentente. Mais cela ne suffit pas, car le contenu du premier échange doit être adapté à ce que l'autre est prêt à entendre.

Quelles sont les bases d'échange suivant les types de personnalité ?

- **Type 1** : la logique, la réflexion
- **Type 2** : les convictions
- **Type 3** : l'incitation à l'action ou l'imagination
- **Type 4** : le passage à l'action
- **Type 5** : la chaleur humaine
- **Type 6** : le jeu, la plaisanterie

Exercice

Vous rendez un devoir à un élève. La note est mauvaise. Que lui dites-vous ?

Puis, faites vos commentaires suivant chaque type de personnalité.

Comment les motiver ?

Des activités diversifiées, correspondant aux attentes de nos élèves sont source de motivation, mais cela n'est pas suffisant. Leur besoin de reconnaissance doit être comblé pour leur donner de l'énergie. Pour les uns, il s'agira de les complimenter sur leur travail, reconnaître leur travail efficace (type 1), reconnaître leur implication ou valoriser leurs idées (type 2), de leur assurer notre soutien, de leur montrer notre compréhension ou de les encourager face aux difficultés (type 4).

Comment les faire travailler, seul ou en groupe ?

Diversifier les modes de travail permet là aussi de satisfaire tout le monde.

Les personnes de type 4 ont tendance à entrer en contact avec tout le monde. Elles apprécient le travail en groupe, ce qui leur apporte chaleur et soutien. Celles de type 1 ou 2 ont tendance à n'échanger qu'avec une seule personne, qui les intéresse.

Les rêveurs n'interviennent que lorsqu'on les sollicite et travaillent plutôt seul.

Les personnes de type 5 travaillent ou discutent avec deux ou trois personnes qu'elles trouvent « sympa », aiment changer de groupe pour satisfaire leur besoin de contact.
Les meneurs ont besoin d'un auditoire qui les admire pour raconter leurs exploits.

En guise de conclusion, voici quelques questions que nous pouvons nous poser :

- mes propres besoins sont-ils satisfaits lorsque j'enseigne ?
- la manière dont je m'adresse aux élèves convient-elle à leur personnalité ?
- puis-je trouver d'autres voies en accord avec sa personnalité, quand l'élève ne répond pas à mes attentes?
- les activités et le climat de travail proposés satisfont-ils de manière équilibrée les besoins de chaque élève ?

Montrons que nous pouvons être à la fois un professeur bienveillant, ferme, drôle, efficace, calme, rigoureux, chaleureux.... A vous de compléter la liste !

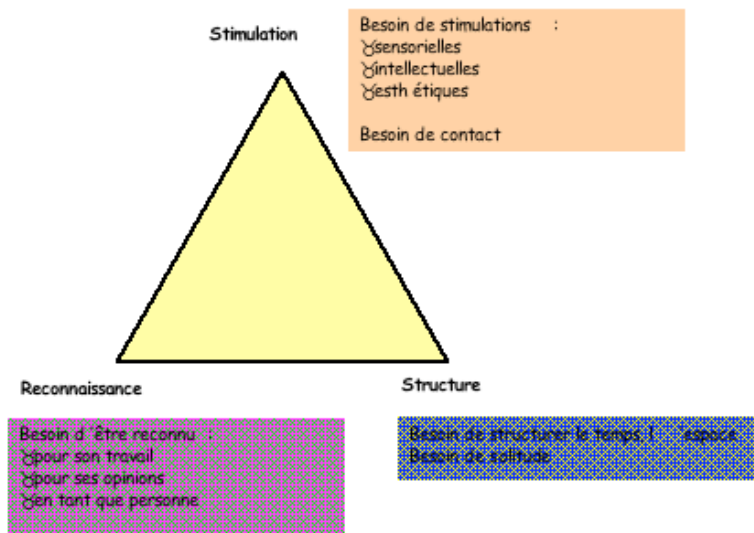
Bibliographie :

| | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|----------------|-----------|
| Enseigner : une affaire de personnalités | Béatrice Bailly | Nathan | Pédagogie |
| Coacher avec la Process Communication | Gérard Collignon Pascal Legrand | Inter Editions | |
| Manager en personne | Taibi Kahler | Inter Editions | |
| Pratique de l'analyse transactionnelle dans la classe : avec des jeunes et dans les groupes | Nicole Pierre | ESF | |
| Retrouver et développer son énergie vitale : | Nicole Pierre | Inter Editions | |

Annexes



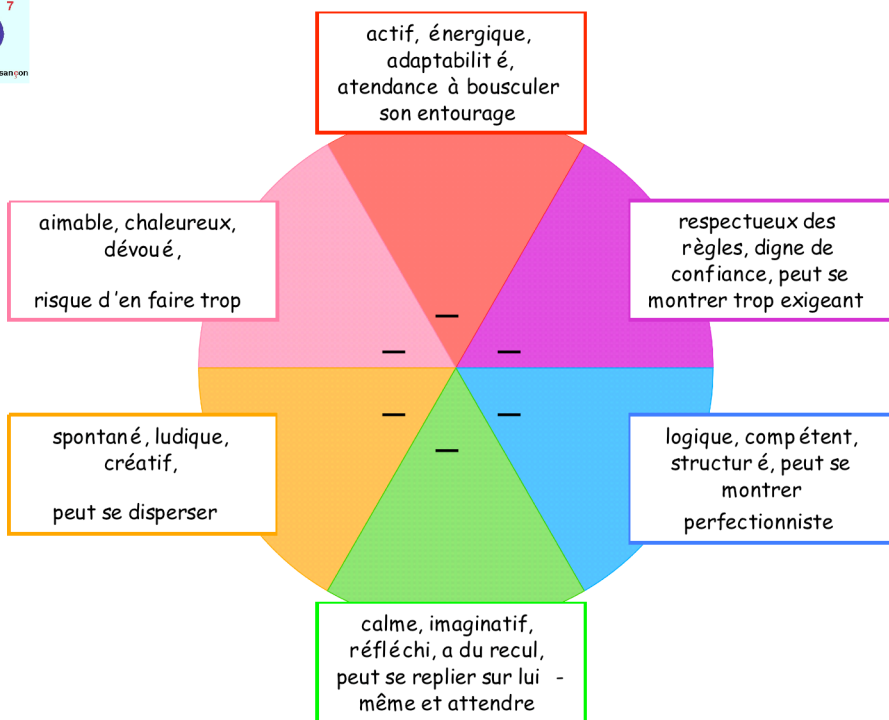
Les besoins psychologiques (Triangle de J.I.Clarke)



Joëlle Rhode Atelier MA -m 43

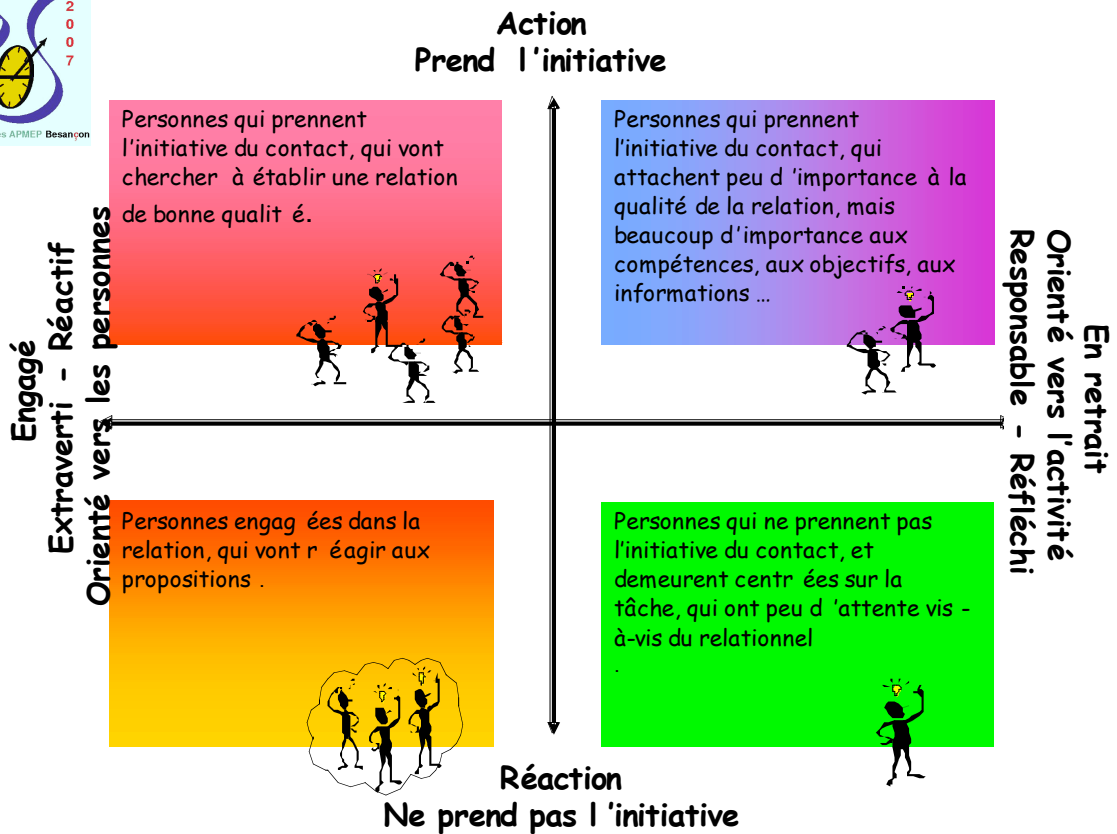
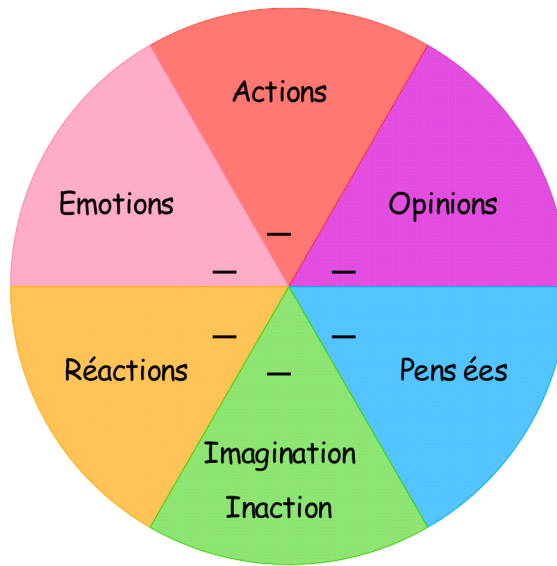


La roue des couleurs



Joëlle Rhode Atelier MA -m 43

Comment nous percevons le monde





Les différents canaux de communication

| N° | Canal de communication | Exemples |
|----|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | INTERLUPTIF | « Deux élèves s'empolnent dans la classe. L'enseignant dit avec autorité : « Arrêtez tout de suite ! » |
| 2 | DIRECTIF | « On a combien de temps ? » « Vous avez dix minutes pour faire cet exercice ! » |
| 3 | INFORMATIF | « On aura un contrôle commun cette année ? » « Oui, il aura lieu en Février. » |
| 4 | NOUVELEUR | « Le contrôle était trop dur, il va compter dans la moyenne ? » « Non, je veux en donner un autre. » |
| 5 | EMOTIONNEL | « Super ma note ! » « Je suis très content de ta réussite ! » |

D'après T. Kohler (Process Communication)

Joëlle Rhode Atelier MA -m43