

Faire naître l'attention

Renforcez votre manière de captiver et de garder l'attention des élèves grâce à l'utilisation des principes de base suivants.

La posture du corps

Ne soyez ni rigide, ni mou ! Une posture équilibrée est essentielle car elle vous évite les lumbagos et autres nœuds musculaires. Elle est par ailleurs perçue comme étant le synonyme d'un équilibre interne par l'élève (cf. Le miroir).

1 Si vous êtes assis, toutes les 3 minutes, passez le poids de votre corps d'une fesse sur l'autre tout en maintenant une position d'équilibre avec les mains à plat sur le bureau. Commencez par le fessier droit, équilibrez le centre avec les mains sur le bureau, puis passez au fessier gauche. Attention, il ne faut être ni avachi, ni déhanché.



2 Si vous êtes debout, placez votre poids sur la hanche droite. Ensuite, tenez-vous droit (les genoux très légèrement fléchis), puis passez sur la hanche gauche. Lorsque vous êtes « à gauche », utilisez la main droite pour argumentez et vice-versa. Quand vous êtes « au centre », vous pouvez mettre les mains sur la taille, vous soulagez ainsi vos lombaires.



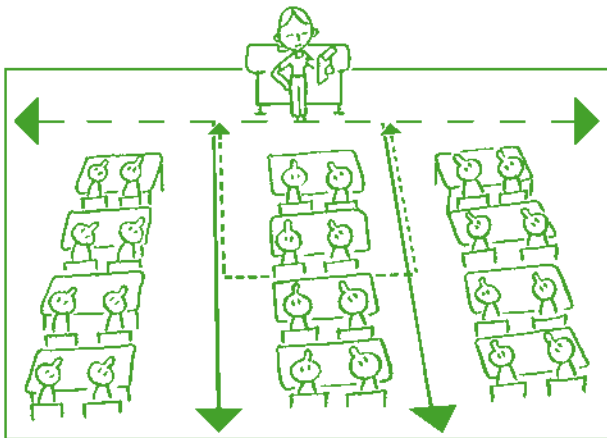
Les déplacements

Pensez la classe comme une scène de théâtre où vous devez vous déplacer pour ne pas perdre l'attention de vos élèves. Ne restez pas « bloqué » trop longtemps sur votre côté droit car vous allez perdre l'attention des élèves situés sur la gauche...

Vos déplacements doivent être brefs et contrôlés. Par exemple, parlez deux minutes en étant à droite, repassez par le centre et parlez deux minutes sur le côté gauche, ou alors avancez dans une rangée côté droit en faisant dix pas, repassez par le centre de la classe (ou par le centre devant le bureau) et faites dix pas dans la rangée côté gauche. La balance gauche-droite et l'équilibre par le passage au centre sont une règle pour maintenir l'attention. Chaque élève sait instinctivement que vous n'êtes pas loin et que vous le voyez.

Pour renforcer cet effet de quasi-omniprésence, le quadrillage est très utile. La plupart du temps, vous devez être au centre de la scène, face aux élèves (60 % du cours), les déplacements occupent le reste du temps (40 %, que vous divisez en deux fois 20 %).

Passez les premiers 20 % du temps dans les deux sens : partez de votre bureau, allez du côté droit de la salle en ligne droite jusqu'au fond de la salle et revenez au point de départ. Faites ensuite la même chose du côté gauche de la salle. Pendant les autres 20 %, allez du côté droit comme précédemment mais, au milieu de la salle, coupez pour rejoindre le côté gauche et revenez vers votre bureau, au centre. Recommencez en partant cette fois-ci du côté gauche, coupez et revenez par le côté droit.



Restez une minute au fond de la classe contre le mur, ou au centre de la pièce, est également très efficace pour ramener l'attention à vous car les élèves sont obligés de se tourner pour vous voir.

La gestuelle

Un peu comme au théâtre, votre gestuelle affirme, résout, amplifie... Cette communication non verbale représente jusqu'à 55 % des informations captées par vos interlocuteurs. Il s'agit donc d'un outil indispensable d'accompagnement à l'enseignement. C'est également, une manière d'appuyer votre volonté de faire passer des messages. Faites votre cours en ponctuant certaines phrases, afin de bien souligner leur importance.

1 Votre corps est l'outil qui va souligner l'instant à retenir : associez le pouce et l'index main levée, l'autre bras reste le long du corps. « Vous allez comprendre ! ».



2 Le doigt pointé vers le haut attire l'attention, suscite l'affirmation : « Attention, voici quelque chose d'important à retenir ! ». L'autre bras reste le long du corps pour ne pas nuire au message du bras actif.



3 Pour signifier la volonté de partager, de communiquer, pliez vos bras, collez les coudes contre votre corps et ouvrez les mains, à environ 15°, paumes tournées vers le ciel : « Je vous comprends, discutons. » ou « Et oui, c'est évident, mais nous le savions déjà, n'est-ce pas ? ».



4 Pour clore un texte, ou mettre l'accent sur un fait qui ne pourra pas changer, associez pouce et index des deux mains, coudes au corps, bras pliés et mains qui affirment par plusieurs allers-retours : « Il n'y a pas d'autre option ! ». Dans le cas d'une discussion qui tourne mal : « On ne reviendra pas dessus ! » ou « Ce n'est pas négociable ! ».



5 Pour demander l'approbation, ouvrez les mains, paumes tournées vers le ciel comme des coupes prêtes à être remplies, bras pliés et mi-levés : « Avez-vous compris ? ».



6 Pour affirmer votre propos, dynamiser ou susciter la réflexion, posez les mains sur vos hanches : « C'est pourtant simple et évident ! ».



7 Pour tester l'écoute de vos interlocuteurs, rapprochez les deux mains, doigts contre doigts à hauteur du ventre, bras pliés : « Ceci est-il bien clair ? » ou « Nous sommes-nous bien compris ? ». Ou encore, avec l'index levé et le bras plié en l'air : « Qu'ai-je dit ? ». Gardez le doigt levé tant que la réponse n'a pas été donnée.



8 Pour créer du suspense, pliez les bras, les coudes sont le long du corps, paumes tournées vers le sol, donnez plusieurs à-coups : « Et c'est alors que... ». Vous pouvez amplifier l'effet en penchant légèrement le buste en avant.



9 Pour tonifier et affirmer le discours de façon catégorique, gardez un bras le long du corps, l'autre bras est plié, poing serré vers le haut, martelez en énonçant la phrase : « Il est indispensable de... » ou « Il n'est pas possible de... ».



10 Pour souligner la puissance de la phrase énoncée, pliez les bras à hauteur du ventre, les deux poings serrés vont progressivement aller se toucher, comme deux wagons qui s'accrochent.



11 Pour conclure un débat en signifiant qu'une limite risque d'être franchie, serrez les poings le long du corps et redressez-vous pour être bien droit face à vos interlocuteurs : « Cela n'ira pas plus loin. »



12 Pour clore un paragraphe en demandant d'y réfléchir, tapotez la tempe avec votre index : « Vous gardez bien cela en mémoire, d'accord ? » ou « Réfléchissez-y. ».



À éviter

13 Ne gardez pas les mains jointes, posées sur votre pantalon, cela peut traduire une forme d'impuissance ou de soumission. »



14 Ne reculez pas en frottant vos mains l'une contre l'autre à hauteur du ventre, cela peut être perçu comme une tentative d'échapper à un affrontement, comme une fuite : « Là vous me dépassez, je ne sais pas trop ! ».



15 Ne restez pas trop longtemps les doigts sur la bouche, ou le pouce et l'index sur le nez, ou à vous gratter derrière l'oreille : « Je ne sais plus ! » ou « Qu'ai-je fait de... ». Les élèves vous trouveront rêveur et/ ou facile à distraire.

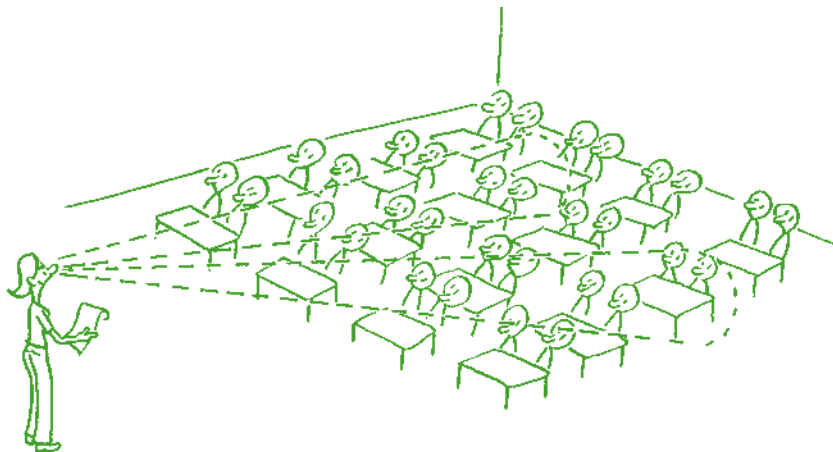


Le regard

Votre regard amplifie ou atténue vos actes et vos paroles. C'est également un outil sur lequel vous pouvez prendre appui quelques instants pour vous reposer. Vous pouvez vous autoriser à laisser votre regard se poser sur le sol, le plafond ou un mur, mais ne le faites pas trop souvent afin que cela ne soit pas perçu comme une « absence » de votre part.

La présence visuelle est essentielle, alors partez du même principe que pour le déplacement : si vous regardez vers la droite, revenez au centre en marquant un petit temps de pause, puis regardez vers la gauche. Agir ainsi sera plus reposant pour votre vue et, le plus important, c'est que votre regard va imposer votre présence. Ensuite seulement, laissez flâner votre regard sans fixer quelqu'un ou quelque chose en particulier. Comme la voix, le regard d'une personne est le symbole de sa présence : vous ne pouvez donc pas avoir un regard absent.

1 Vous commencez à parler, « balayez » régulièrement toute la classe de votre regard. Imaginez un faisceau de lumière qui doit tout éclairer en parcourant progressivement la surface totale de la pièce. Vos élèves doivent sentir que vous voyez tout le monde.



2 Voici quelques signes de communication non verbale pour cibler un élève : froncer les sourcils marque la désapprobation ; écarquiller les yeux est le signe de la surprise ; faire un regard en coin, tête penchée, sert à prévenir ou à marquer l'attente.

Si vous parlez en regardant un élève, sans lui parler particulièrement à lui, vous renforcez le processus de ciblage. L'élève devrait en être troublé, ce sera alors le moment de vous adresser directement à lui, dans un espace d'« écoute directe » qui vient d'être ouvert.

3 Reposez votre regard. Le système droite-centre-gauche, ou inversement, permet d'entretenir le nerf optique. Pensez également à faire des cercles dans un sens et dans l'autre avec les deux yeux, au moins quatre fois par jour. Une fois que vous connaissez bien vos élèves, n'hésitez pas à vous « reposer » en plongeant quelques instants dans le regard d'un élève. Attention, ne cherchez pas à faire de « concours de regards » quand un élève vous toise (« Le premier qui baisse le regard a perdu ! »). Soutenez son regard quelques instants, souriez et repartez d'un pas tranquille.

Le débit verbal

Dans votre manière de parler et d'utiliser la parole, on doit entendre le même schéma de ponctuation qu'à l'écrit. Votre souffle doit pouvoir rester libre et disponible tout au long de la journée. Utilisez la virgule pour laisser respirer la phrase, l'élève et vous-même, et terminez une phrase en baissant le ton de votre voix, ne la laissez pas en suspension dans l'air. Une forme interrogative requiert un ton de voix interrogatif, et une phrase affirmative, un ton de voix affirmatif.

*Pour le bien-être de votre voix,
buvez très régulièrement.*

1 Pour amplifier un passage important d'un texte, commencez rapidement le début de la phrase puis ralentissez volontairement l'énonciation. Le décalage de fréquence que vous créez à l'écoute oblige l'élève à prêter l'oreille ; la mémorisation est ainsi favorisée.

2 Pour apaiser en parlant et favoriser la mémorisation, imitez le balancier de l'horloge. Prenez deux phrases de même longueur (par exemple : « Il était une fois/ dans la ville de Foix »). Au début de chaque phrase, votre voix est plus haute que d'habitude. Progressivement, vous en réduisez la tonalité pour atteindre la fin de la première phrase. Recommencez avec la phrase suivante, et ainsi de suite... Ce mouvement mélodique aura le même effet qu'une berceuse et amènera rapidement les élèves en onde alpha.

3 Commencez vos explications par des phrases courtes. N'enchaînez pas de longues suites de phrases et utilisez le silence pour laisser aux élèves le temps d'intégrer l'information.

4 Prenez l'habitude d'élaborer des développements riches en informations, mais pas trop détaillés, et de les terminer par une synthèse des différents points essentiels à retenir, en 30 secondes ou 1 minute maximum. Vous pouvez ensuite continuer avec un nouveau développement.

5 En fin de journée, ou parfois bien avant, votre voix est fatiguée. C'est le moment idéal pour faire participer verbalement les élèves : posez-leur des questions et économisez votre voix.

Les couleurs

Les couleurs que vous portez reflètent votre personnalité et/ ou votre humeur du moment et en informent ceux qui vous regardent. Profitez-en pour envoyez des messages :

- le rouge symbolise la force et l'énergie : vous êtes dynamique ;
- le orange est chaleureux et régénérant : vous êtes ouvert et sociable ;
- le jaune est la couleur de l'intellect : vous signifiez clairement que vous souhaitez un échange basé sur la réciprocité intellectuelle ;
- le vert clair est signe d'optimisme et de vitalité, le vert foncé, de profondeur, d'oxygène : vous incitez à respirer, à prendre du temps et à être à l'aise ;
- le bleu impose une certaine distance, une certaine froideur, mais sous forme de respect. Il est parfait pour une présence « complète » et inévitable : vous mettez volontairement une certaine distance avec vos interlocuteurs ;
- le violet fonde le rapport sur l'intériorité et l'attention créative : vous voulez transmettre une certaine forme d'éveil à vos élèves et attendez qu'ils y réagissent ;
- le blanc est signe de pureté, de clarté et inspire la confiance : vous recherchez des rapports réciproques de paix, le blanc est apaisant ;
- le noir est le signe d'un caractère affirmé mais peut être également perçu comme de la dureté, de la non-communication : vous imposez une personnalité « entière » et sans concession ;
- le gris est une couleur plus « effacée » : vous mettez en valeur votre interlocuteur.