

APPRENTISSAGE → 4 ÉTAPES

efficace



4 Récupération

3 Mémorisation

2 Compréhension

1 Intention / Attention / Concentration

3 Mémorisation → 6. Mémorisation à long terme

7^{+/-2} informations

**Mémoire
de travail**



**Mémoire
à moyen terme**

répétitions




- 1 jour
- 3 jours
- 1 semaine
- 1 mois
- 3 mois
- 6 mois


Capable de se développer jusqu'à **90** ans




Apprentissage = Besoin naturel




mémoire = faculté  qui n'est pas automatique 



Il faut de l'énergie  pour une bonne mémorisation



Il faut donc **1** s'en servir **2** l'entretenir 


3 la développer 

Processus de mémorisation

1 Construction
 intention
 visualisation
 état d'esprit

2 Transformation
 temps pour le cerveau
 travail automatique
 pauses pensées +
 nourritures oxygène

3 Reconstruction
moment du rappel  

sa qualité dépend du travail de construction
chaque nouvelle reconstruction = priorité 

BIEN GÉRER son STRESS

pour mieux APPRENDRE

1. Pourquoi ?

Car en période de **STRESS** intense
l'accès aux connaissances
est bloqué



c'est le **TROU NOIR**



et FATALEMENT...



Christel Ferrand

2. Solutions

* Bien **BOIRE**



* Bien **MANGER**



* Bien **BOUGER**



* Se **CONNECTER** aux
autres



* Faire des **PAUSES**



Les sources d'influence à prendre en compte pour une concentration et une efficacité optimale

Les sources d'influence



Extérieures

- L'environnement
- Autres personnes



Intérieures

- La motivation initiale
- La capacité à soutenir la motivation
- La motivation supplémentaire
- La capacité à résister aux tentations
- La prédisposition à se faire influencer
- Les automatismes
- La perception d'une situation donnée
- Les mécanismes psychologiques

MIND-MAP

La fonction sujet

Le sujet commande le verbe : le verbe s'accorde en genre et en nombre avec son sujet.

Ex. : Un chien rentre dans le jardin. Des chiens rentrent dans le jardin.

Pour trouver le sujet d'une phrase :

On pose la question **qui est-ce qui ?** ou **qu'est-ce qui ?** avant le verbe.

(Qui est-ce qui rentrent ? Les chiens)

Généralement, le sujet est placé avant le verbe mais il peut se situer **bien avant** ou **après le verbe** (sujet inversé).

Ex. : Les peupliers blancs, sur la rive du grand lac, perdent leurs feuilles.

Sur le bureau, se trouve ma trousse.

- Le sujet peut-être **très court** ou **très long**.

Ex. : Le cheval sort de son boxe. Le beau cheval blanc avec des tâches noires sort de son boxe.

Le léopard, la panthère ou le chat sont des félins.

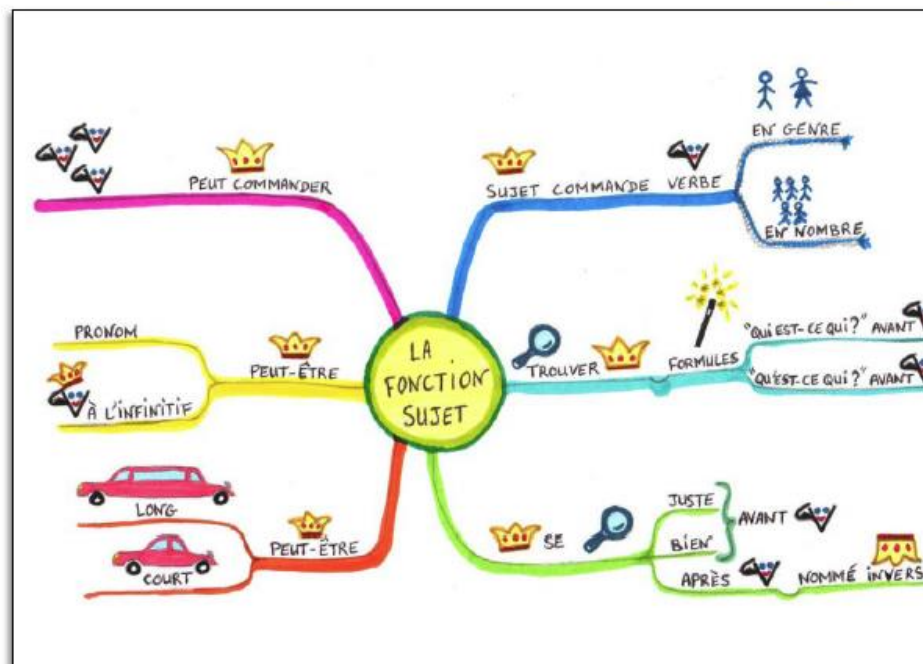
- Le sujet peut-être un **pronom** ou un **verbe à l'infinitif**.

Ex. : Tu arrives en marchant. As-tu faim ? Ecrire n'est pas simple.

- Un sujet peut commander **plusieurs verbes**

Ex. : Sylvia déjeuna puis parti pour l'école.

LES IMAGES SONT SOUVENT PLUS PARLANTES QUE DES MOTS !



Profil d'identité



L'intellectuel

L'intellectuel aime apprendre. Généralement il affectionne la solitude. Introversé il peut paraître distant vis-à-vis des autres. Il est souvent bon élève.



Le dynamique

Le dynamique aime agir. Il a don de réussir dans ce qu'il a décidé d'entreprendre. Cela n'en fait pas automatiquement un bon élève. Il compte beaucoup sur son sens de la débrouillardise.



L'aimable

L'aimable travaillera plus pour faire plaisir à ses parents, à ses professeurs. Sociable et gentil c'est un élève très agréable. Cependant il a besoin d'attention pour pouvoir s'épanouir.



Le perfectionniste

Le perfectionniste a horreur de faire mal. Il a une faculté à voir ce qui pourrait aller de travers. Soucieux et inquiet, il prend le temps de faire les choses correctement.

Profil de motivation



Quelle utilité ?

La motivation dépend du degré d'utilité perçue de l'enseignement. Ces personnes aiment davantage le concret.



Vais-je apprendre ?

C'est une motivation pour apprendre. Ces personnes aiment savoir pour savoir et sont curieuses d'esprit.

Profil de compréhension



Auditif

La compréhension s'effectue principalement par l'écoute.



Visuel

La compréhension s'effectue principalement par ce qui est vu.

Tableau des profils



L'émotionnel

L'émotionnel agit en fonction de ses émotions difficilement contrôlées et peut réagir de façon théâtrale. Il possède un esprit très créatif et aime se différencier de ses camarades.



L'enthousiaste

L'enthousiaste a une forte joie de vivre. Il a une grande faculté à percevoir le côté positif des choses. Cependant l'ordre et la discipline ont tendance à le frustrer.



Le rebelle

De peur d'être blessé, le rebelle évite de montrer tout signe de faiblesse. Il n'hésite alors pas à rentrer en confrontation mêlée à des accès de colère. Il peut donc devenir un élève difficile.



Avec qui ?

La motivation est centrée sur les personnes : quel professeur vais-je avoir ? Avec quels camarades vais-je faire des travaux pratiques ?



Où ça se situe ?

Besoin de situer les choses, dans un plan, dans une vision globale, dans un lieu. Ces personnes sont sensibles à l'environnement.



Kinesthésique

La compréhension s'effectue principalement par ce qui est ressenti. C'est apprendre en faisant.

d'apprentissage

LES INTELLIGENCES MULTIPLES

d'après la théorie de Howard Gardner

Intelligence verbo-linguistique

ABC

LES MOTS

Capacité à penser, saisir et exprimer des idées.

Exemples : écrivains, poètes, traducteurs, interprètes, journalistes, avocats ...



Intelligence musico-rythmique



LA MUSIQUE

Capacité à reconnaître, interpréter, et créer des musiques, rythmes...

Exemples : compositeurs, chanteurs, musiciens, professeurs de musique, accordeurs, ...



Intelligence logico-mathématique

123

LA LOGIQUE

Capacité à raisonner, calculer, compter, résoudre des problèmes.

Exemples : scientifiques, ingénieurs, savants, mathématiciens, comptables ...



Intelligence interpersonnelle



LES AUTRES

Capacité à agir et réagir avec les autres, aider, collaborer, partager.

Exemples : commerçants, politiciens, enseignants, managers, chef d'équipe, ...



Intelligence visuelle / spatiale



LES IMAGES

Capacité à percevoir et se représenter le monde.

Exemples : peintres, photographes, architectes, pilotes, dentistes, ...



Intelligence intrapersonnelle



SOI

Capacité à se connaître, à s'introspecter, à être intuitif.

Exemples : chercheurs, entrepreneurs, romanciers ...



Intelligence corporelle-kinesthésique



LE CORPS

Capacité à utiliser son corps, à s'exprimer physiquement.

Exemples : danseurs, athlètes, artisans, chirurgiens, pompiers ...



Intelligence naturaliste-écologiste



LA NATURE

Capacité à observer, reconnaître, et classer la nature.

Exemples : explorateurs, botanistes, archéologues, zoologistes, fermiers, ...



**Le cerveau ne peut emmagasiner qu'entre 5 à 7 nouvelles informations à la fois.
Les astuces mnémotechniques permettent de combiner plusieurs informations en une seule.**

Exemples en français :

« **Mais où est donc Or ni car** » → les conjonctions de coordination ! (mots entiers)

« **Adam part pour Anvers avec cent sous, entre derrière chez Decontre** » (à, dans, par, pour, en, vers, avec, sans, sous, entre, derrière, chez, de, contre) → les principales prépositions (mots entiers)

« **Abaco soutra vanviem** » (ail, bail, corail, soupirail, travail, vantail, vitrail, émail) → mots en ail dont le pluriel est en aux (première syllabe de chaque mot)

« **Viens mon chou, mon bijou, mon joujou, sur mes genoux, et jette des cailloux à ce hibou plein de poux** » → mots en "ou" ayant un pluriel en "oux" (mots entiers)

Exemples en culture générale :

« **Mon vieux tu me jettes sur une nouvelle planète** » → ordre des planètes du système solaire : **M**ercure, **V**énus, **T**erre, **M**ars, **J**upiter, **S**aturne, **U**ranus, **N**eptune et **P**luton (on garde la première lettre des mots).

« **Les grands esprits obligent certainement à penser** » → les sept péchés capitaux : **l**uxure, **g**ourmandise, **e**nvie, **o**rgueil, **c**olère, **a**varice, **p**aresse (on garde la première lettre des mots).

Exemple en trigonométrie

- « Cosinus = côté Adjacent sur l'Hypoténuse »
- « Sinus = côté Opposé sur l'Hypoténuse »
- « Tangente = côté Opposé sur côté Adjacent »

Une "phrase" permet de se rappeler ces trois définitions à la fois :











CAH SOH TOA pour « *casse-toi* » (le principe est de ne retenir que la première lettre):

Cosinus = **A**djacent sur **H**ypoténuse ;

Sinus = **O**pposé sur **H**ypoténuse ;

Tangente = **O**pposé sur **A**djacent.

Technique pour apprendre dates et nombres: associer un nombre et une forme

| Nombre | Exemple de forme | VOTRE forme | Nombre | Exemple de forme | VOTRE forme |
|--------|---|-------------|--------|---|-------------|
| 1 |  | | 6 |  | |
| 2 |  | | 7 |  | |
| 3 |  | | 8 |  | |
| 4 |  | | 9 |  | |
| 5 |  | | 10 |  | |

Exemple :

1. **Chien**
2. **Chaussette**
3. **Chameau**
4. **Bananier**

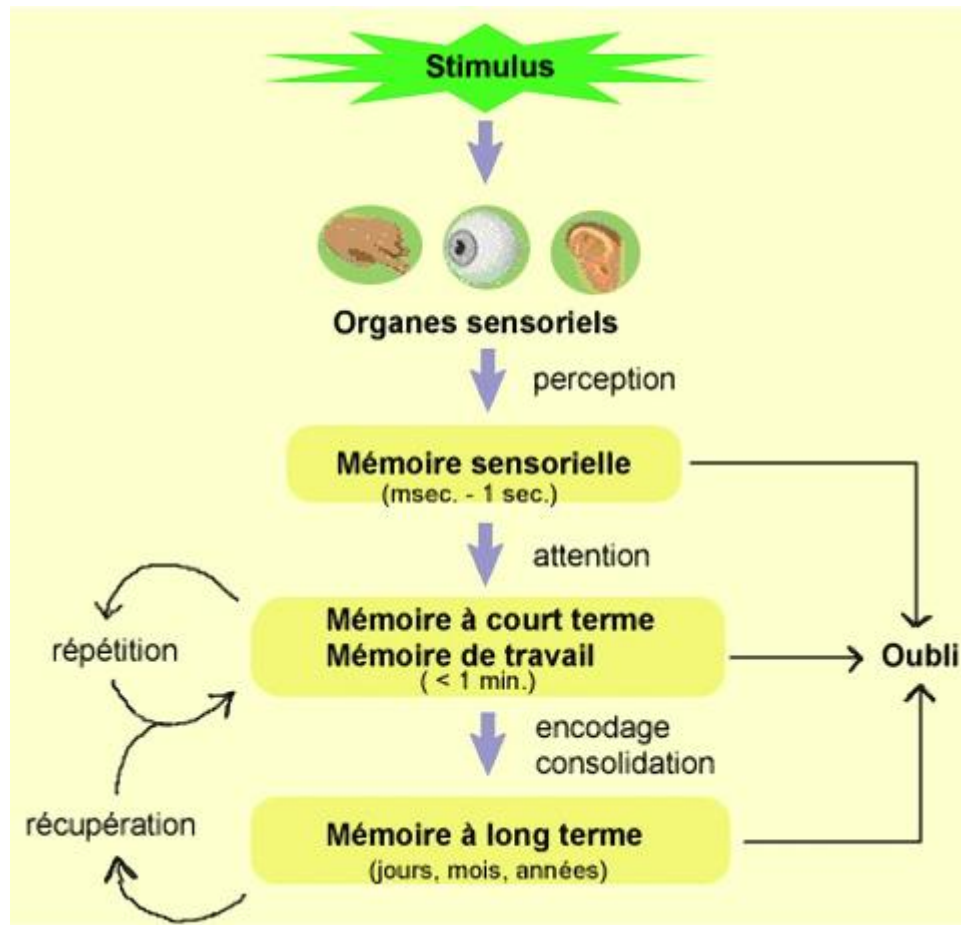
Pour mémoriser cette liste vous allez réaliser des mini-scènes dans votre tête et pour améliorer la mémorisation vous pouvez les dessiner par de simples représentations schématiques.

1. Pour le chien, vous pouvez imaginer un **chien** aux poils rouges accoudé au lavabo en train de se brosser les crocs avec un **pinceau** de peinture verte.

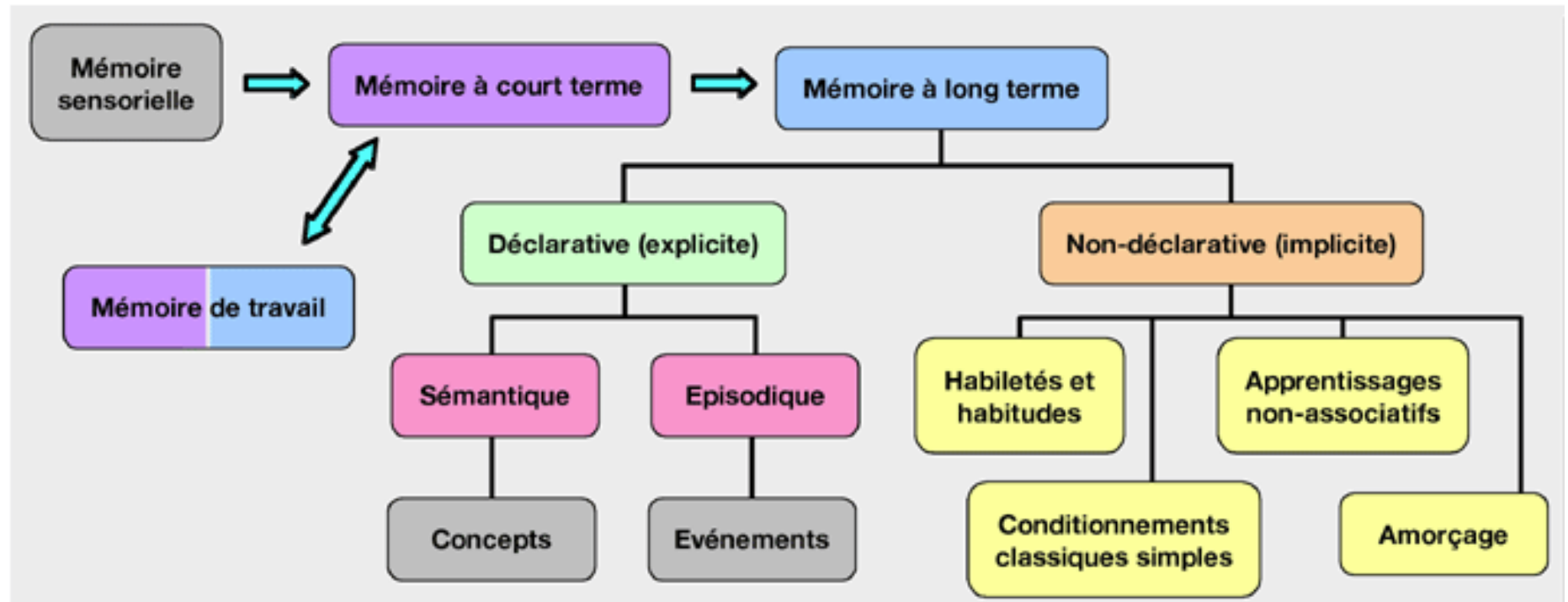
2. Ensuite, imaginez un **cygne** courant dans votre lieu de travail en portant des **chaussettes** de couleurs différentes.

3. Sur la route du retour à votre domicile, vous croisez un **chameau** en train de mettre les **menottes** à votre patron ivre au volant.

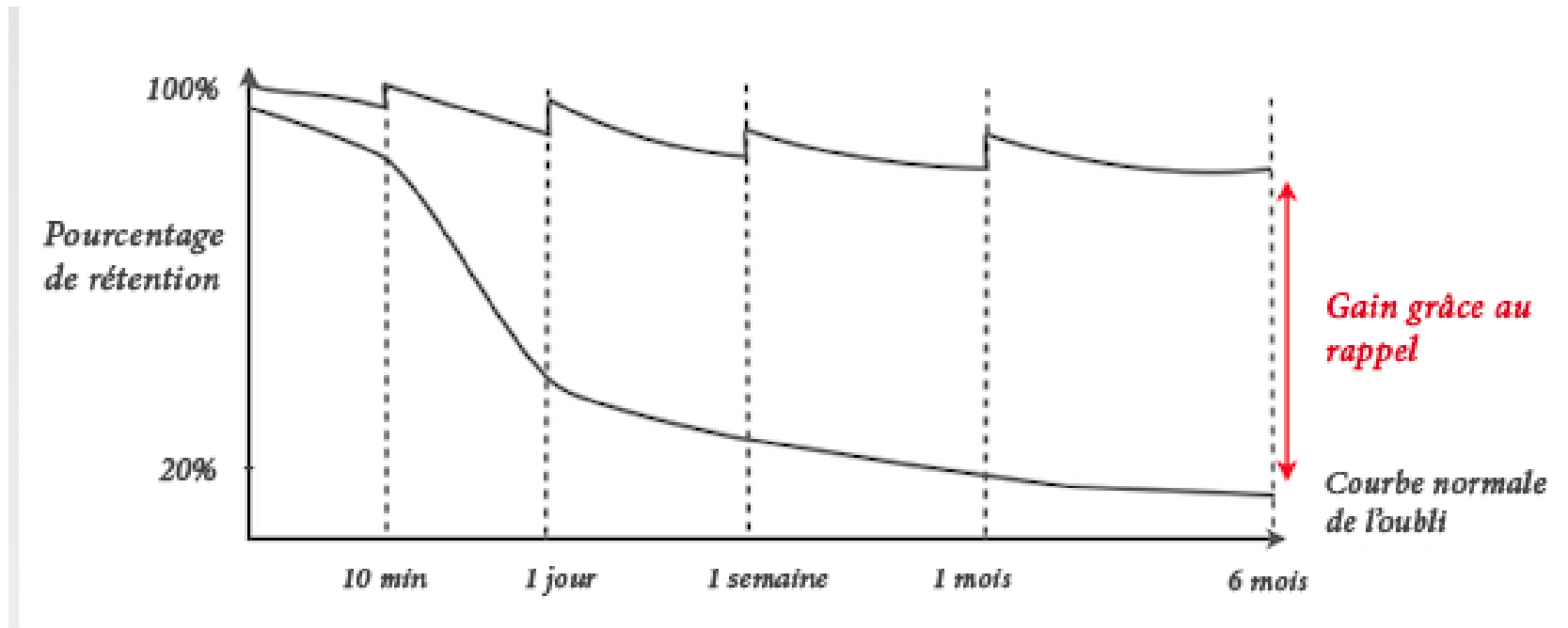
4. Dans une vitrine d'un grand magasin, le décor très réaliste dépeint une plage de sable sur laquelle un **voilier** zigzague entre les touristes avec la particularité d'avoir un **bananier** en guise de voile.



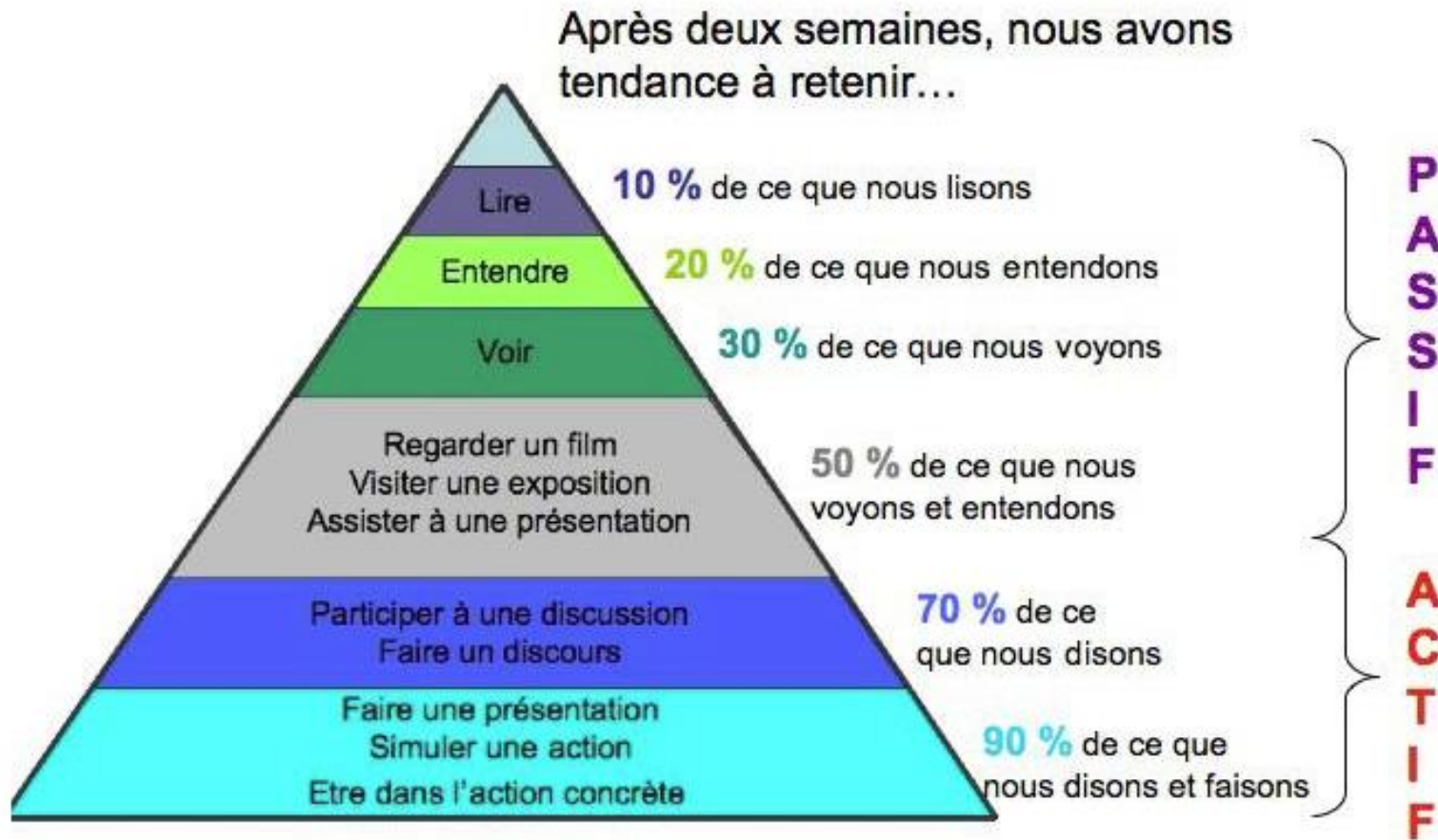
Types de mémoires :



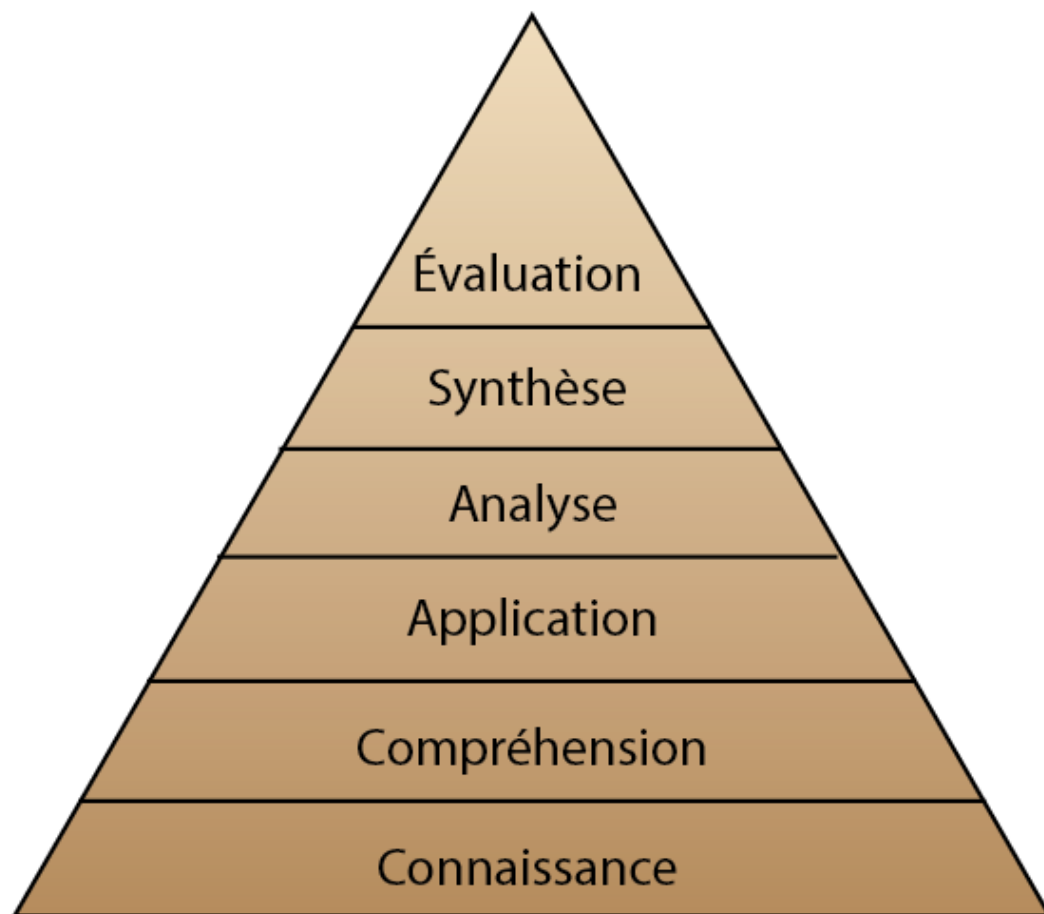
Courbe d'Hebbinghaus :



Pyramide de l'apprentissage d'Edgar Dale :



Taxonomie de Bloom revisitée par Lorin Anderson:



Habilité à porter un jugement basé sur des critères et des standards

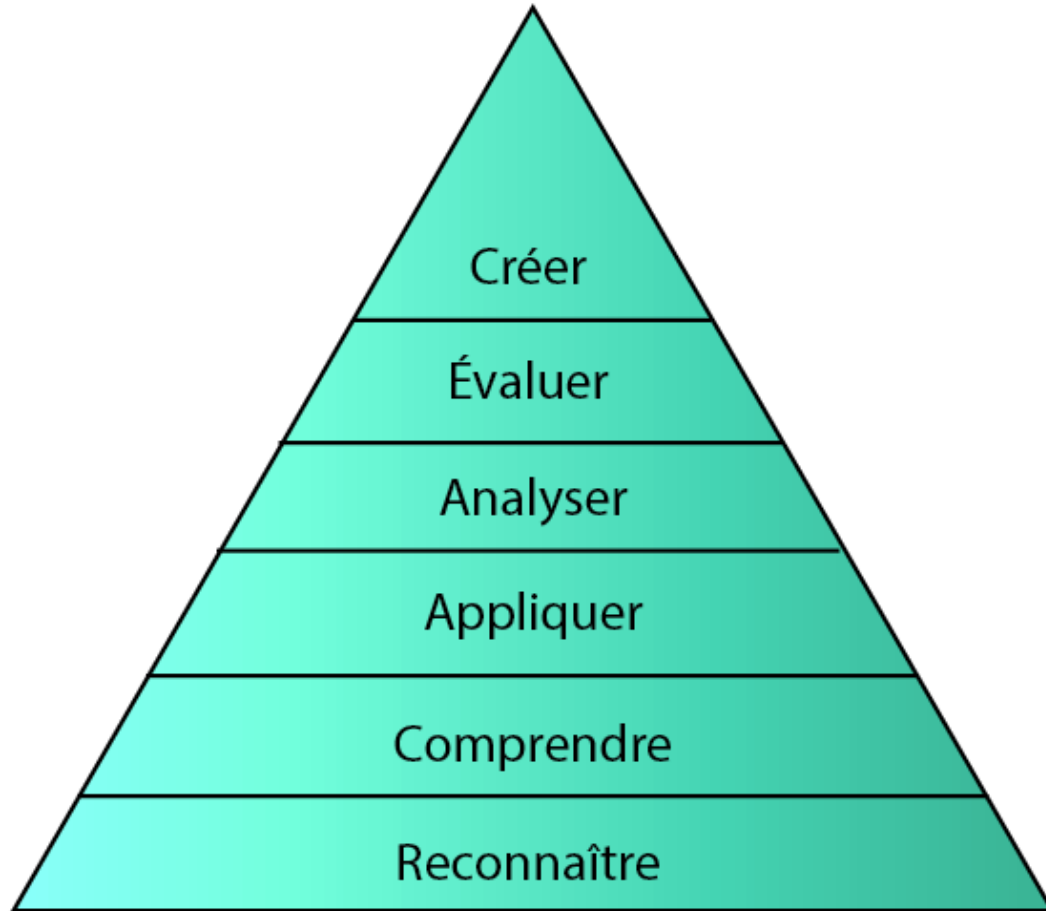
Habilité à intégrer plusieurs idées dans une explication ou une solution

Habilité à diviser une situation en ses différentes parties afin d'en identifier la structure

Habilité à appliquer des faits et concepts à une nouvelle situation

Habilité à comprendre, à interpréter

Habilité de savoir ou de retenir certains faits



Concevoir une méthode, une idée, un produit original

Estimer en appliquant des critères

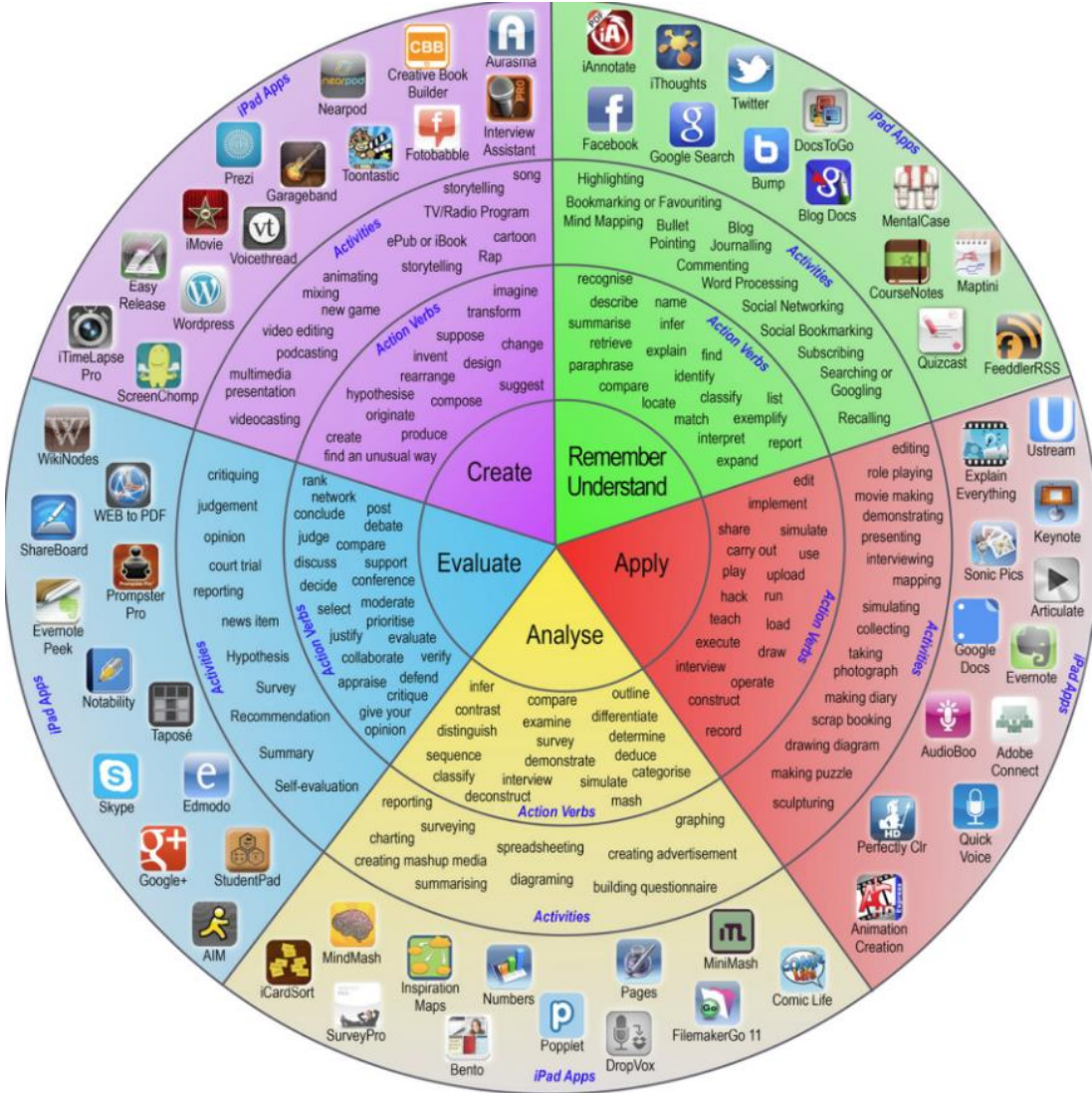
Identifier les composantes d'un tout

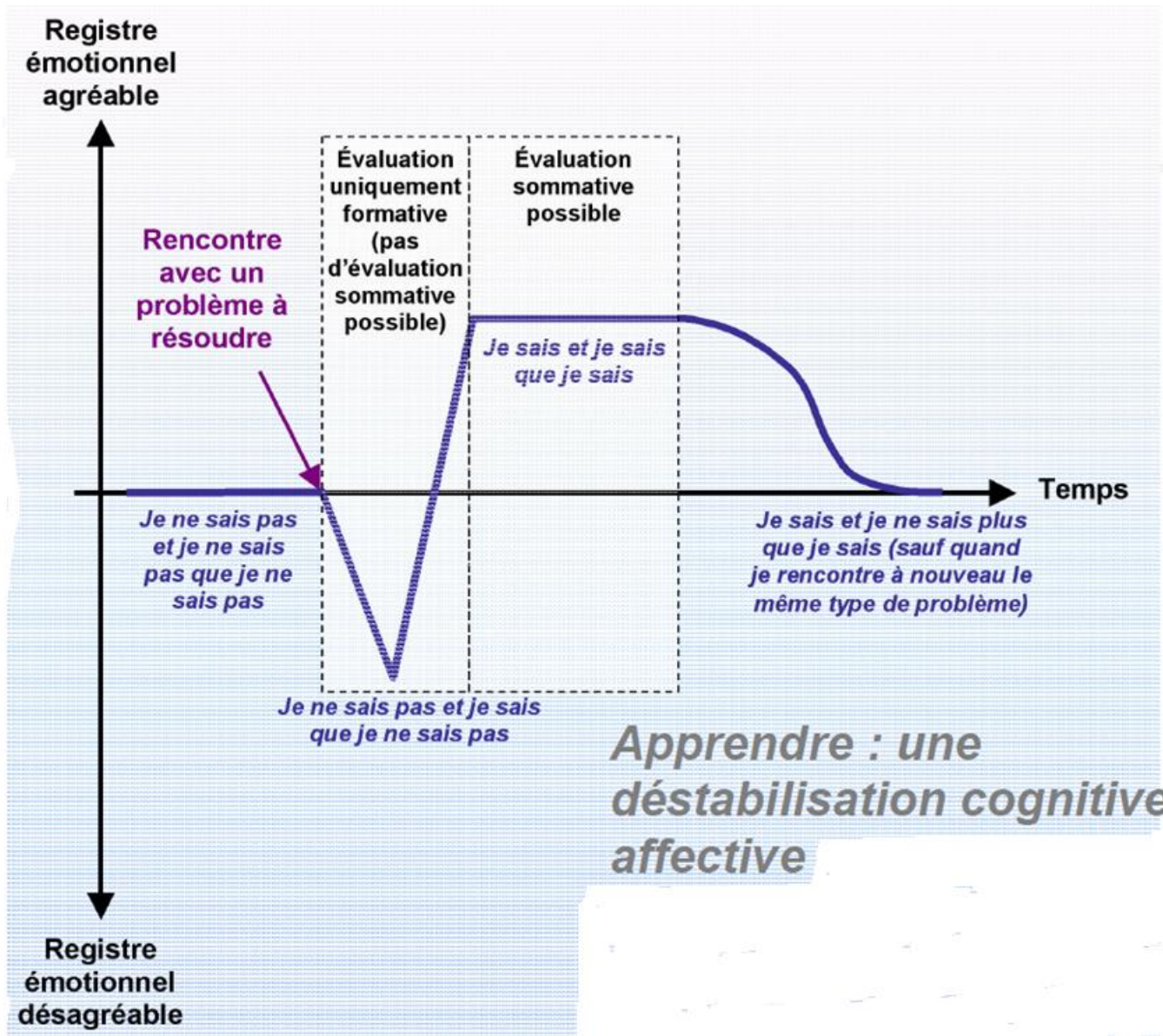
Mobiliser des connaissances et des stratégies dans une situation familière

Traiter l'information

Récupérer l'information

Taxonomie de Bloom et numérique :





Registre émotionnel agréable

Rencontre avec un problème à résoudre

Évaluation uniquement formative (pas d'évaluation sommative possible)

Évaluation sommative possible

Je sais et je sais que je sais

Je ne sais pas et je ne sais pas que je ne sais pas

Je ne sais pas et je sais que je ne sais pas

Je sais et je ne sais plus que je sais (sauf quand je rencontre à nouveau le même type de problème)

Temps

Registre émotionnel désagréable

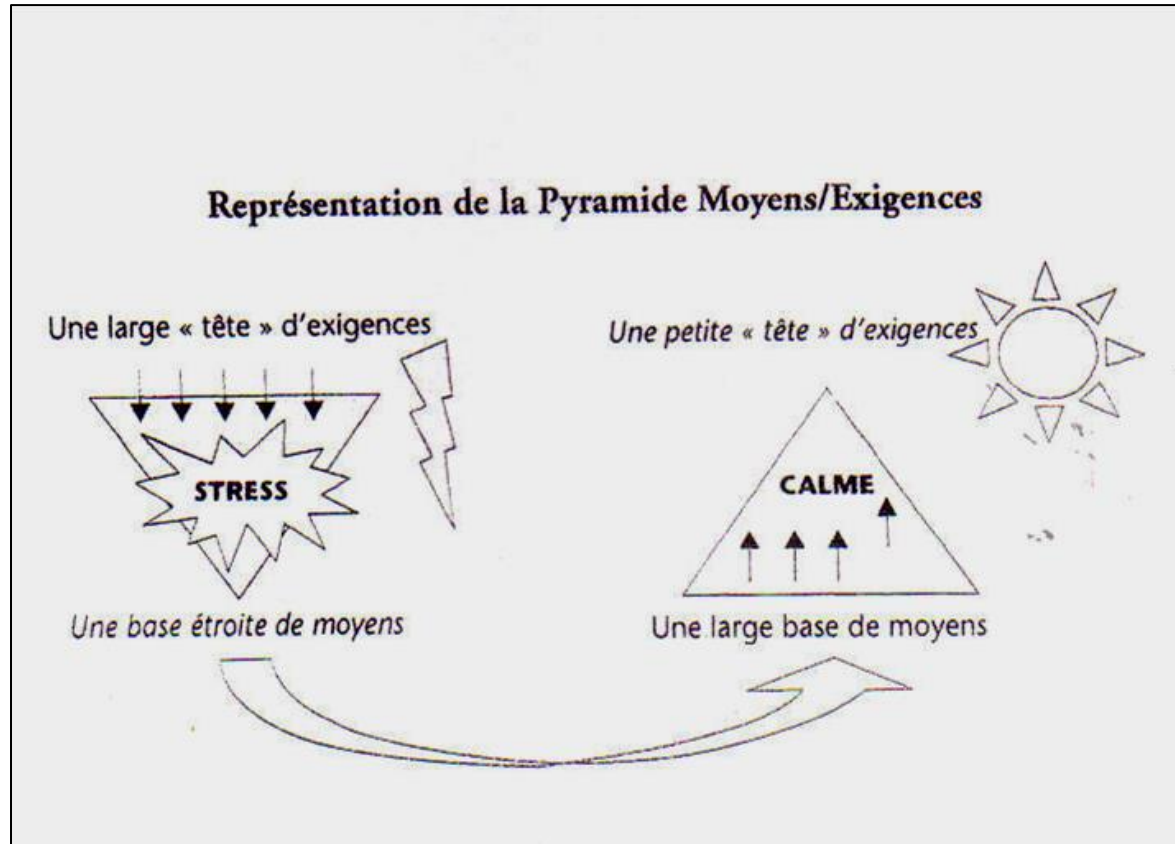
Apprendre : une déstabilisation cognitive et affective

Courbe du stress de Yerkes-Dodson

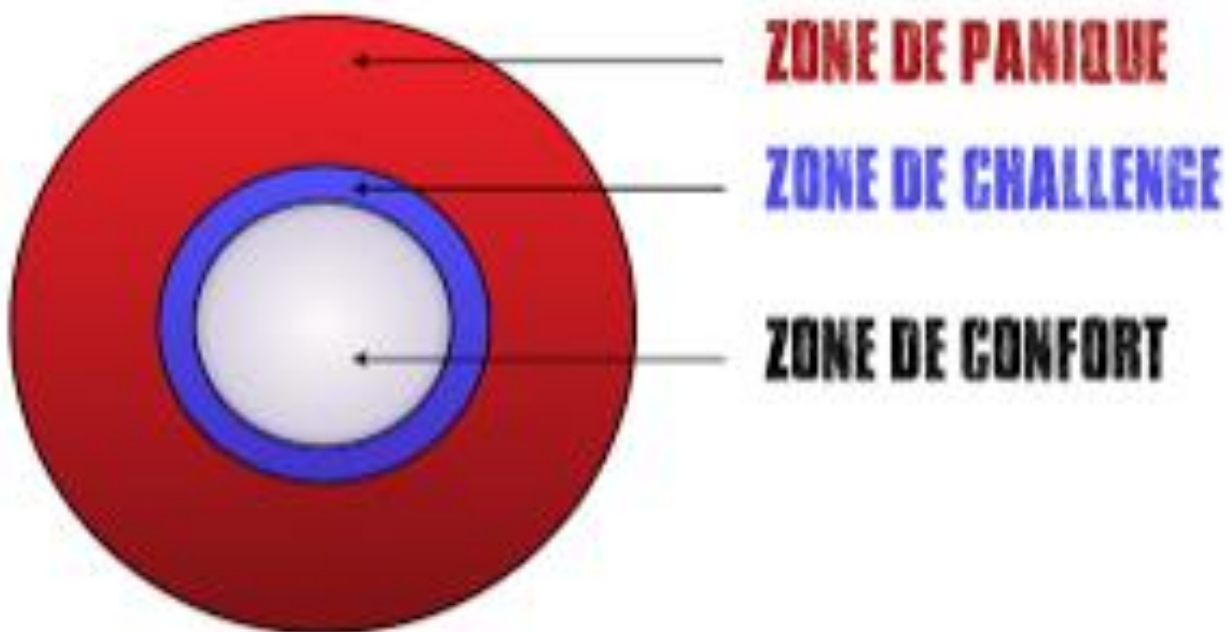


Courbe d'utilité de la réaction au Stress d'après Yerkes-Dodson (1906)

La Pyramide Moyens / exigences (Fradin)



Zones de confort, zones de développement:



Technique du petit pas :



motivation

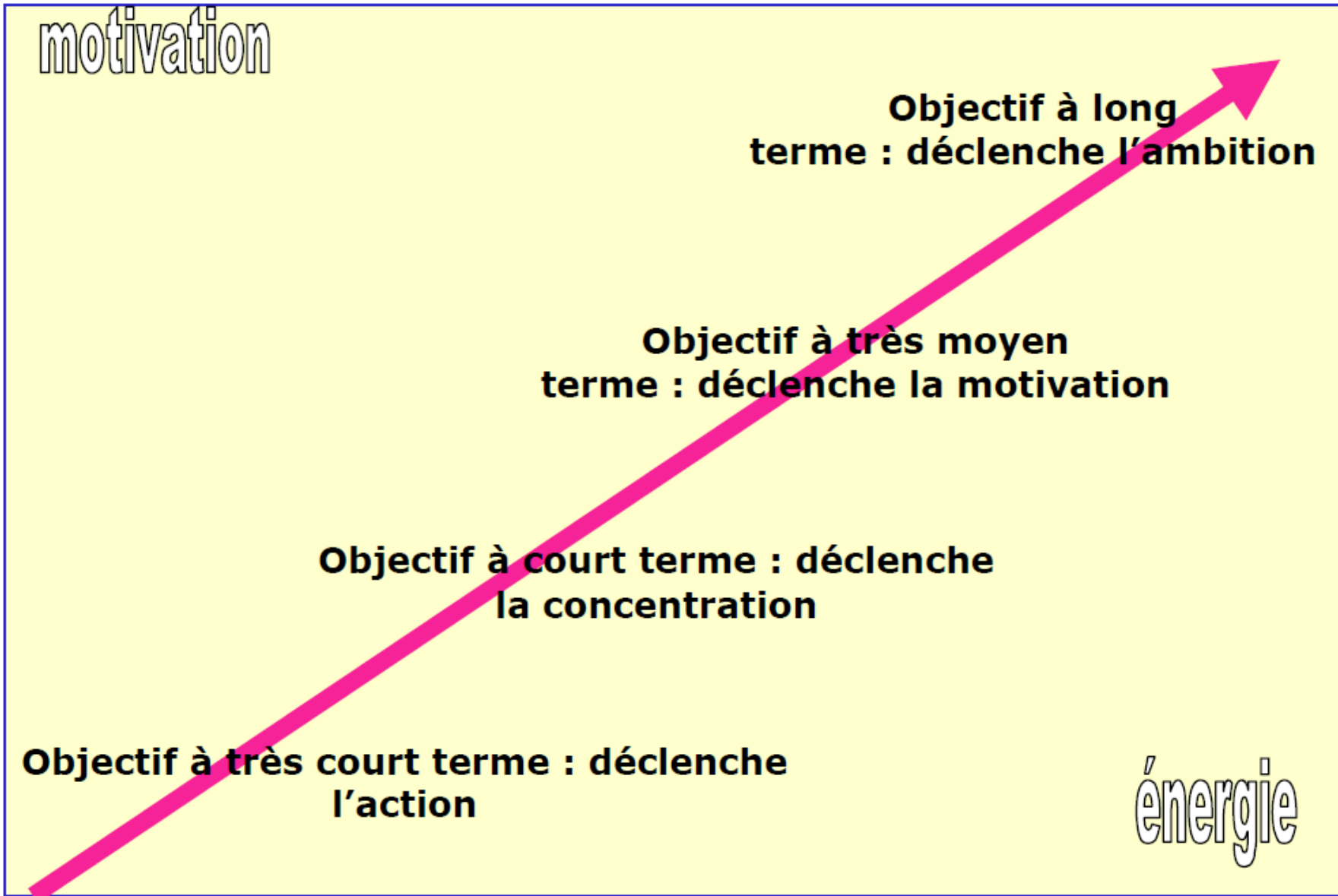
**Objectif à long
terme : déclenche l'ambition**

**Objectif à très moyen
terme : déclenche la motivation**

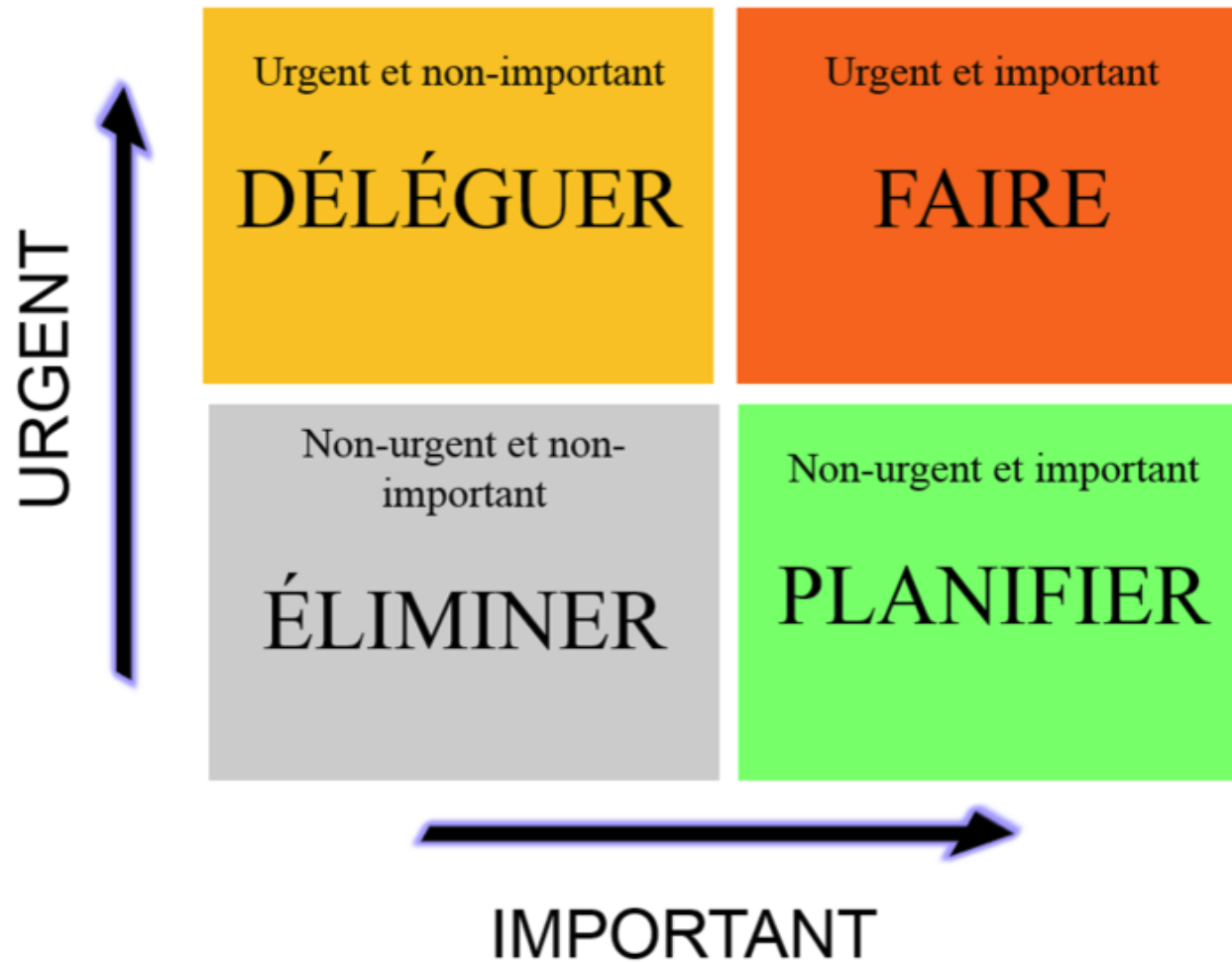
**Objectif à court terme : déclenche
la concentration**

**Objectif à très court terme : déclenche
l'action**

énergie

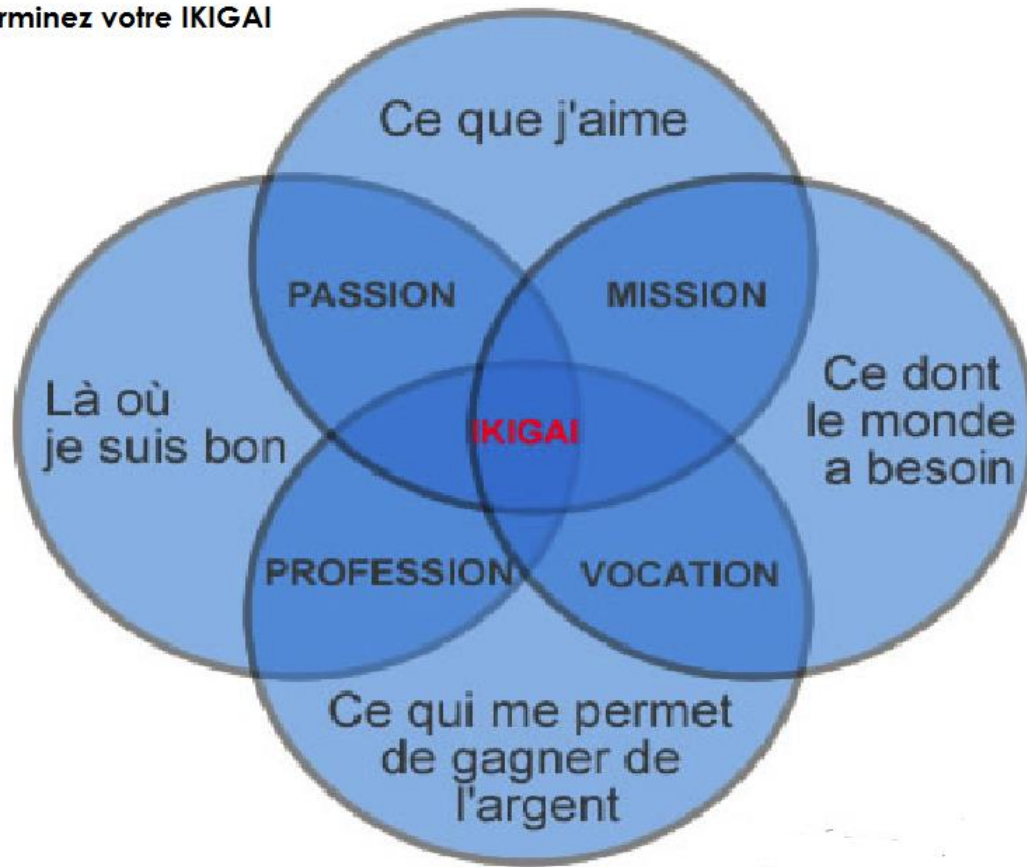


Matrice d'Eisenhower :



| | Positif (pour atteindre l'objectif) | Négatif (pour atteindre l'objectif) |
|---|--|---|
| Origine interne (organisationnelle) | Forces S Strengths | Faiblesses W Weaknesses |
| Origine externe (origine = environnement) | Opportunités O Opportunities | Menaces T Threats |

Déterminez votre IKIGAI



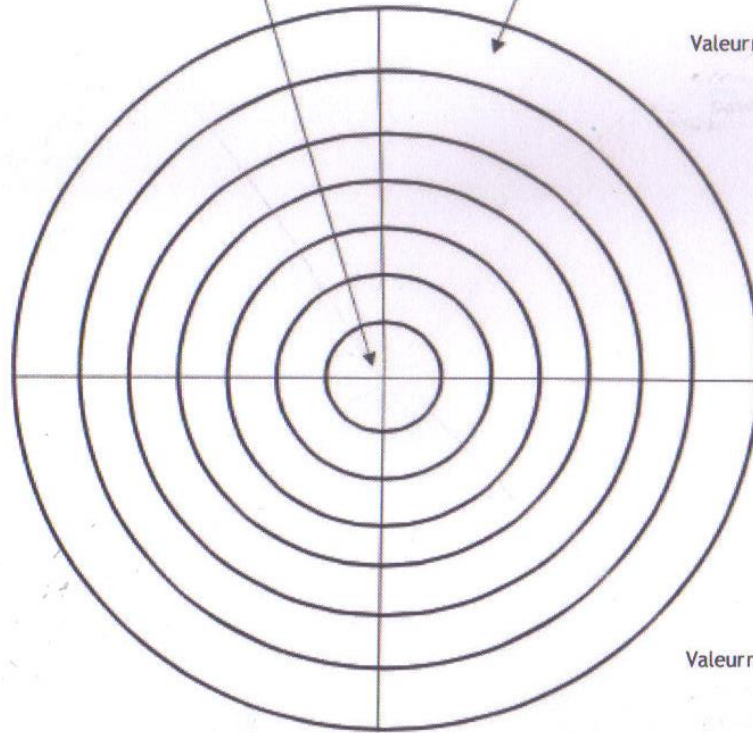
Exercice de la cible

*Mes actions vont
exactement dans la
direction que je veux*

*Mes actions sont loin
d'aller dans la direction
que je voudrais*

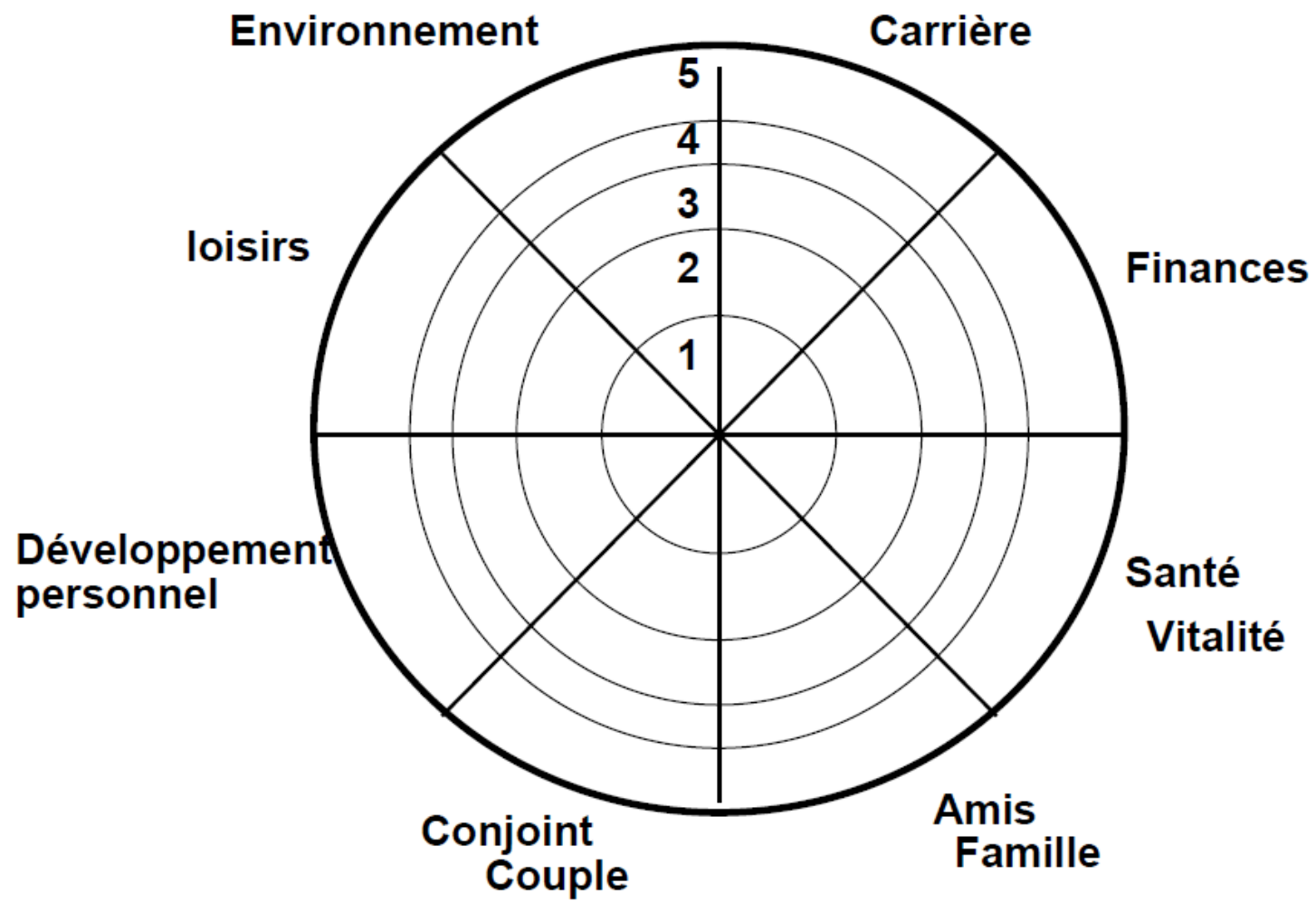
Valeurn°4:

Valeurn°1:



Valeurn°3:

Valeurn°2:



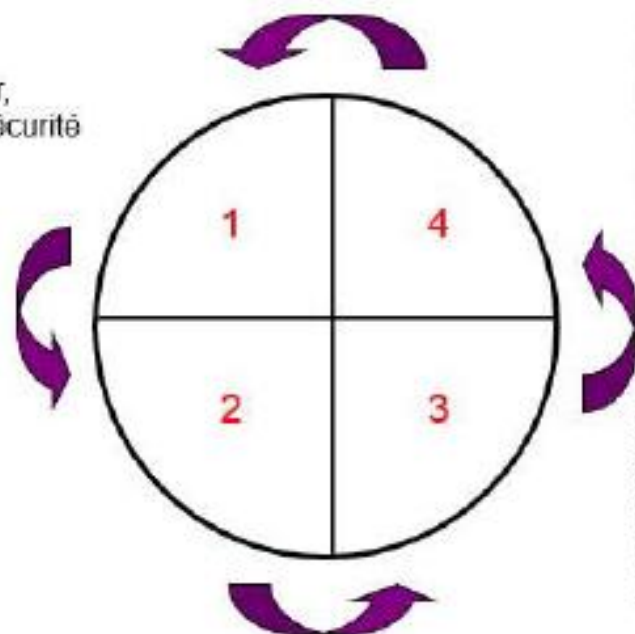
Stades de l'autonomie (Vincent Lenhardt):

Dépendance :

Symbiose, soumission, obéissance
Besoin de l'autre pour agir, faire, penser, besoin de sécurité
Position de vie : -,+
Béni oui-oui
Management : directif

Contre-dépendance :

Ambivalence, rébellion, s'affronter pour exister
Besoin de se construire dans l'opposition
Position de vie : -,-
Non
Management : informatif ou persuasif



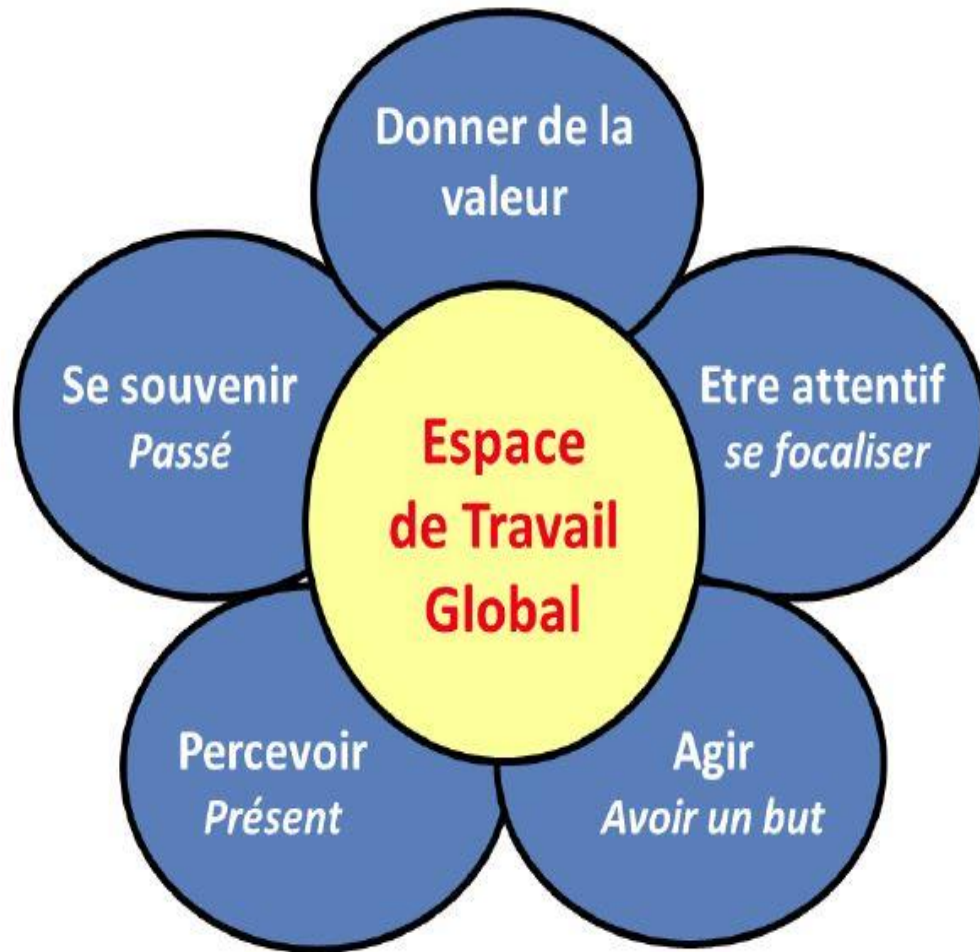
Interdépendance :

Autonome et responsable, conscient de l'importance du groupe
Intelligence relationnelle et situationnelle
Position de vie : +,+
Oui...si ; non... parce que
Management : délégatif

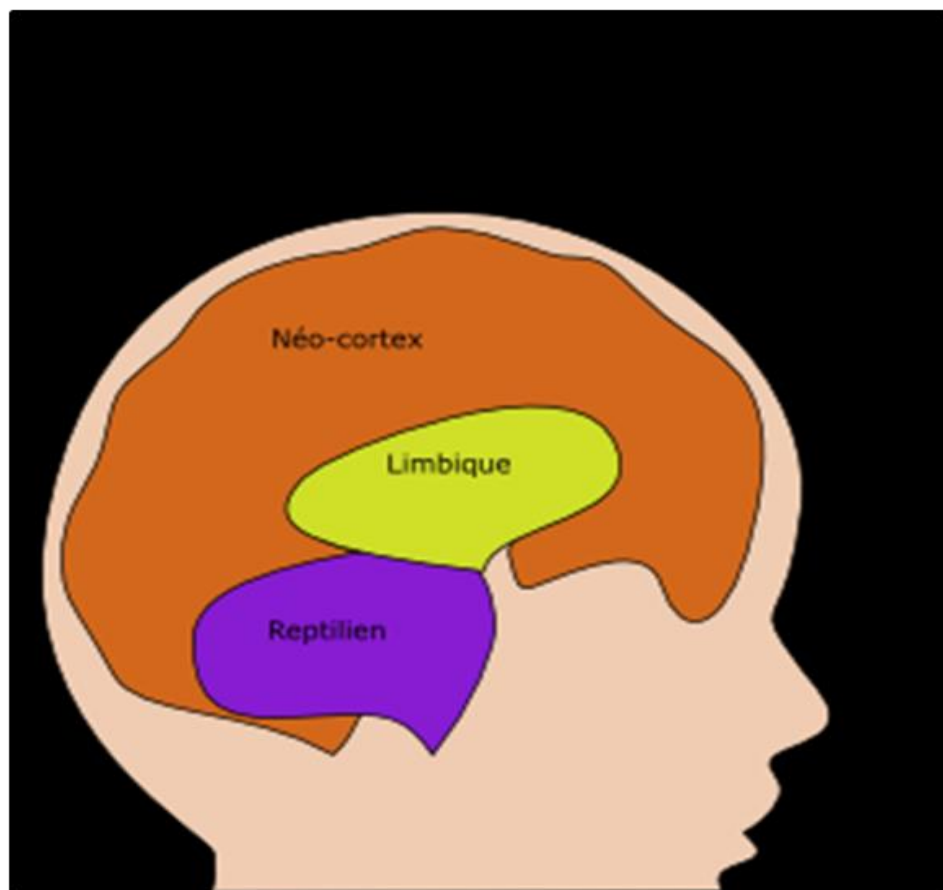
Indépendance :

Electron libre, individualiste, autonomie développée
Position de vie : +,-
Moi tout seul
Management : participatif

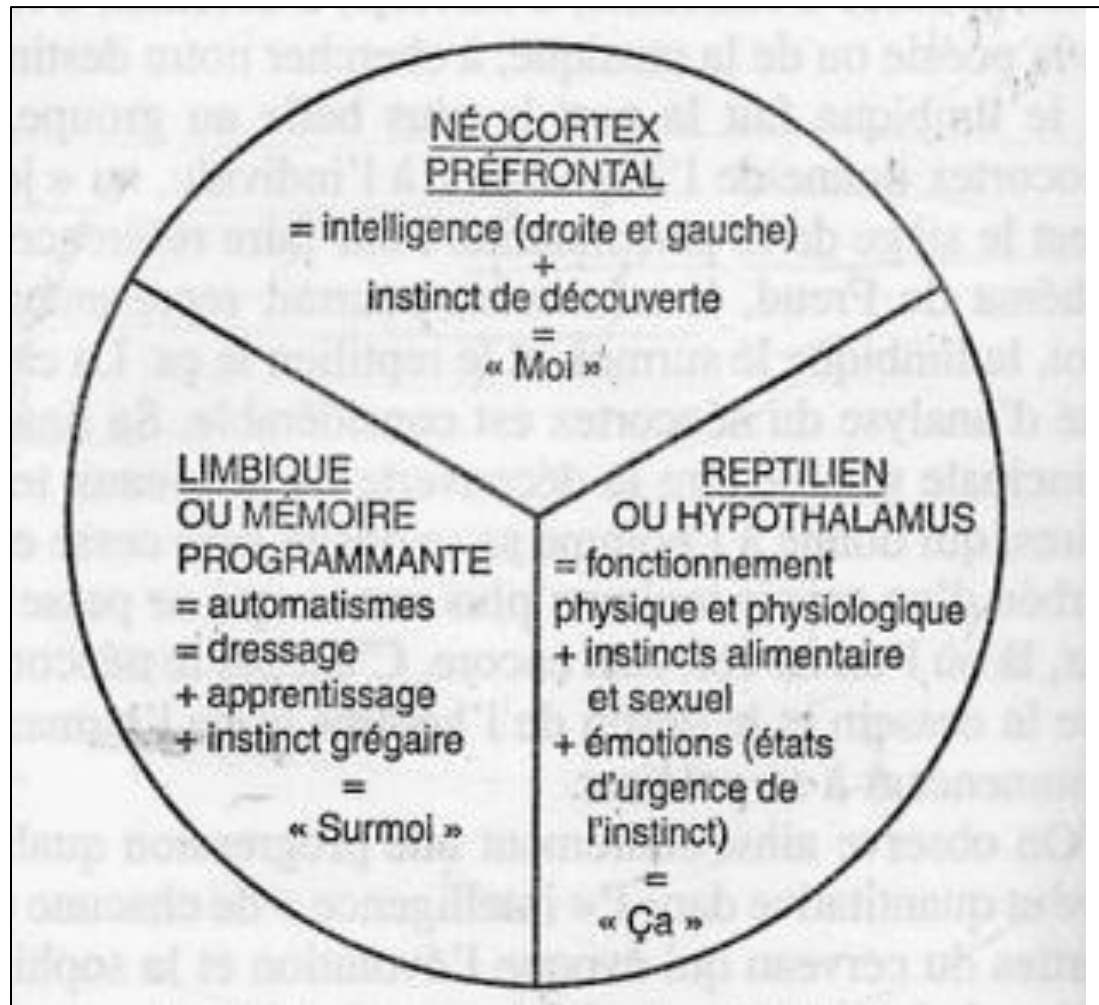
Espace de travail neuronal conscient sous effort (Changeux, Dehaene et Kerszberg) :



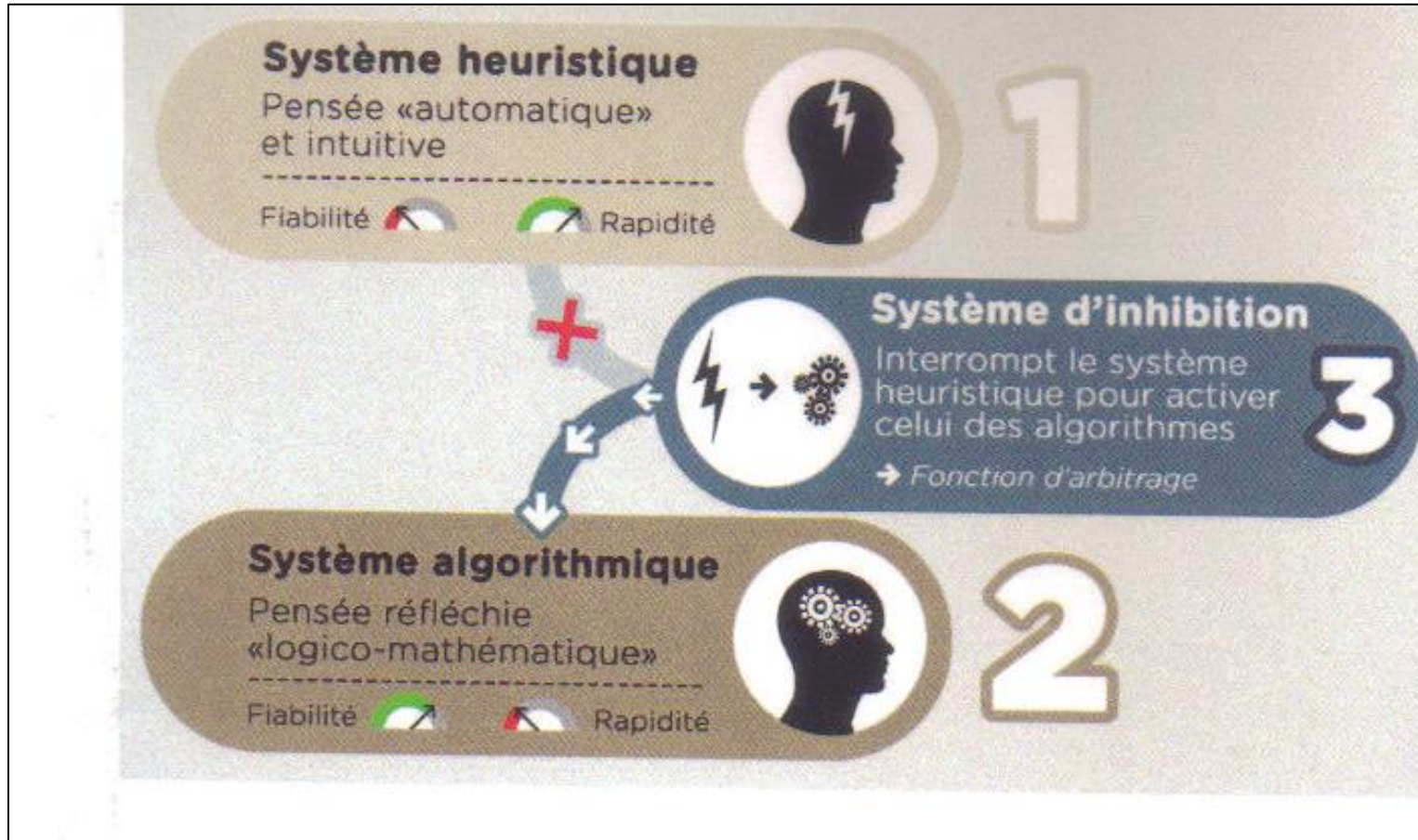
Les 3 cerveaux (Mc Lean, Laborit)



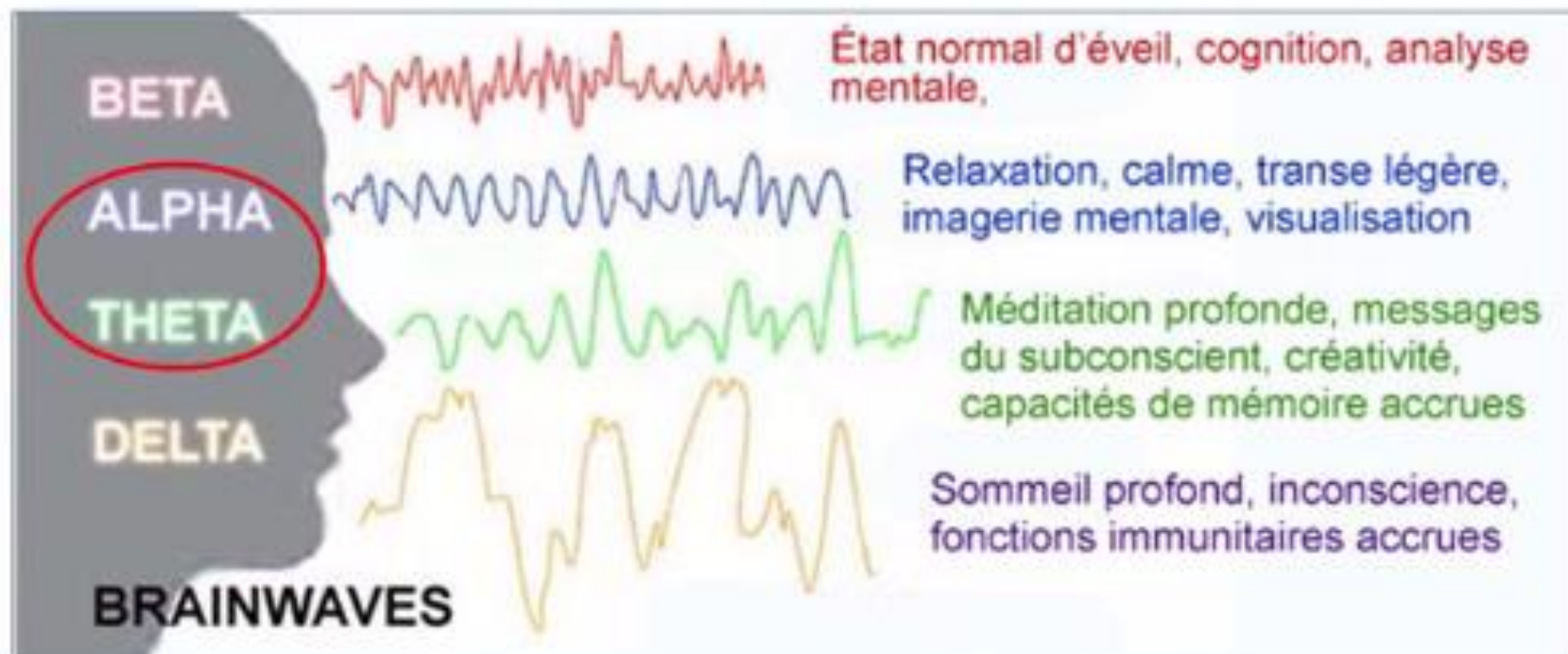
Les 3 cerveaux (Jacques Fradin)



Les trois systèmes cognitifs d'Olivier Houdé :



Fréquences des ondes cérébrales :



Verre à moitié plein, à moitié vide :

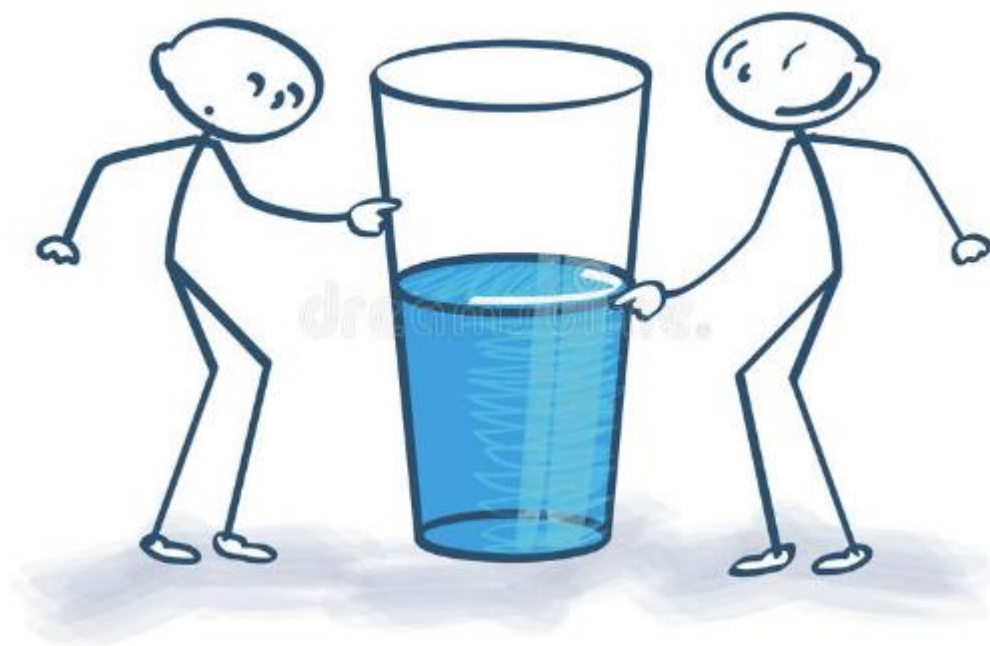
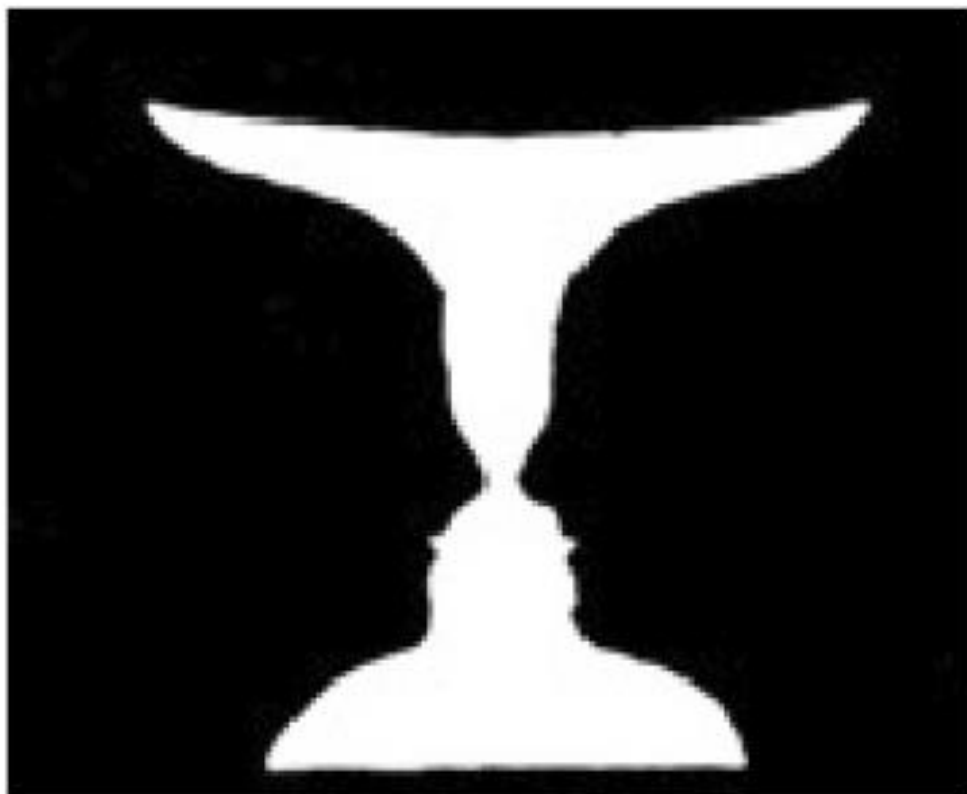


Image de Boring :

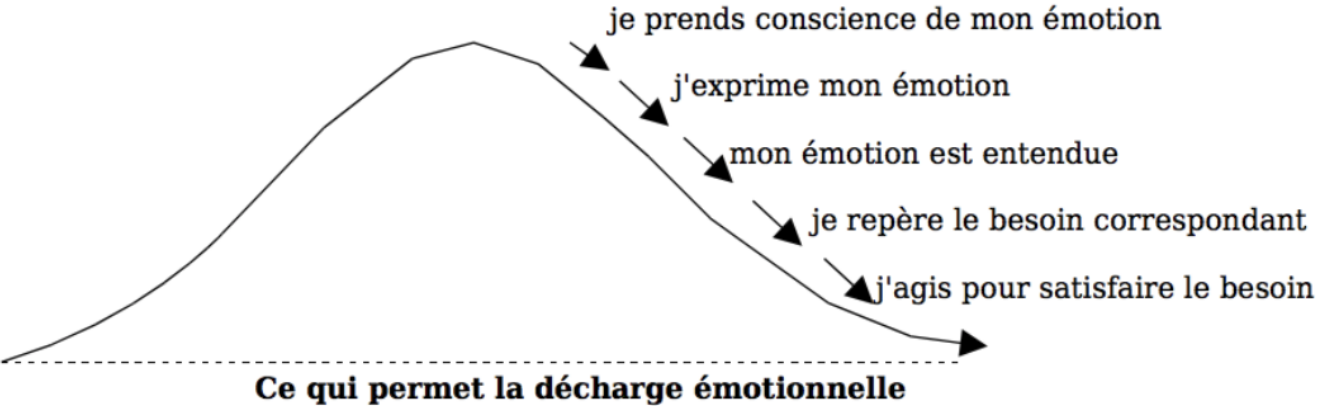
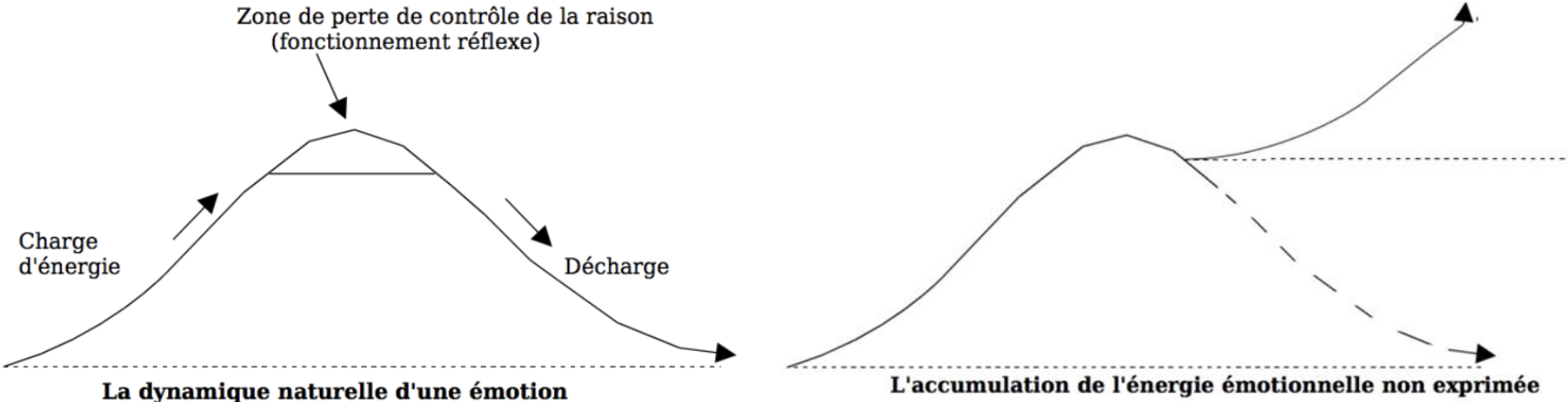


Le vase de Ruben :



JOIE

Courbe de l'émotion (source : IFMAN)



Les principales émotions

| | |
|--------------------------|------------------|
| Danger | Perte |
| <u>Peur</u> | <u>Tristesse</u> |
| Etre rassuré | Réconfort |
| Injustice | Succès |
| <u>Colère</u> | <u>Joie</u> |
| Etre entendu, réparation | Partager |

Sans oublier le désir

Stimulus : danger / inconnu

Emotion : PEUR

Besoin : être rassuré

Stimulus : Perte / manque

Emotion : TRISTESSE

Besoin : être consolé

Stimulus : injustice / frustration


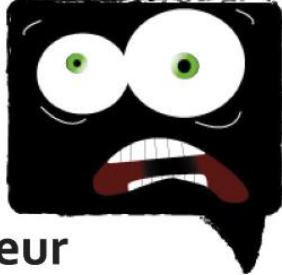


Emotion : COLERE

Besoin : être entendu

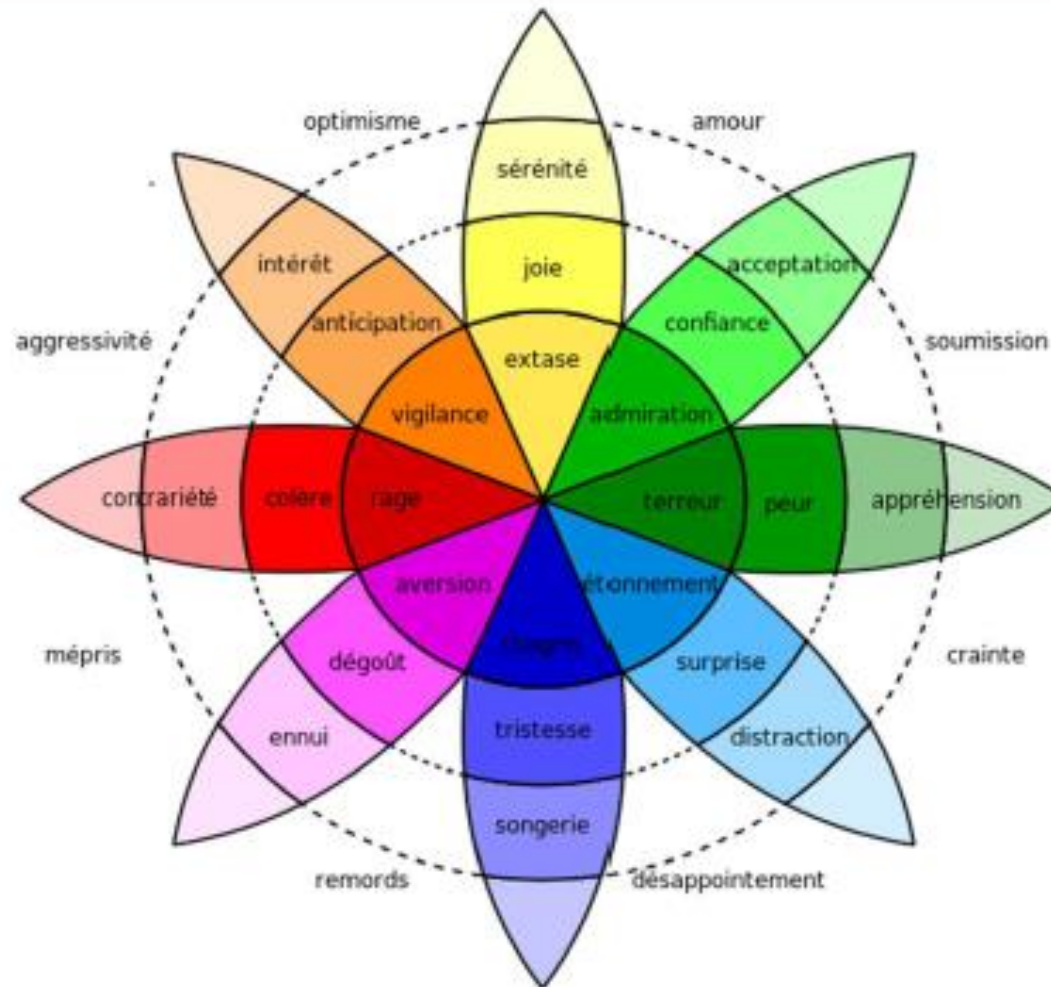
Stimulus : réussite / reconnaissance

Emotion : JOIE

Besoin : partager

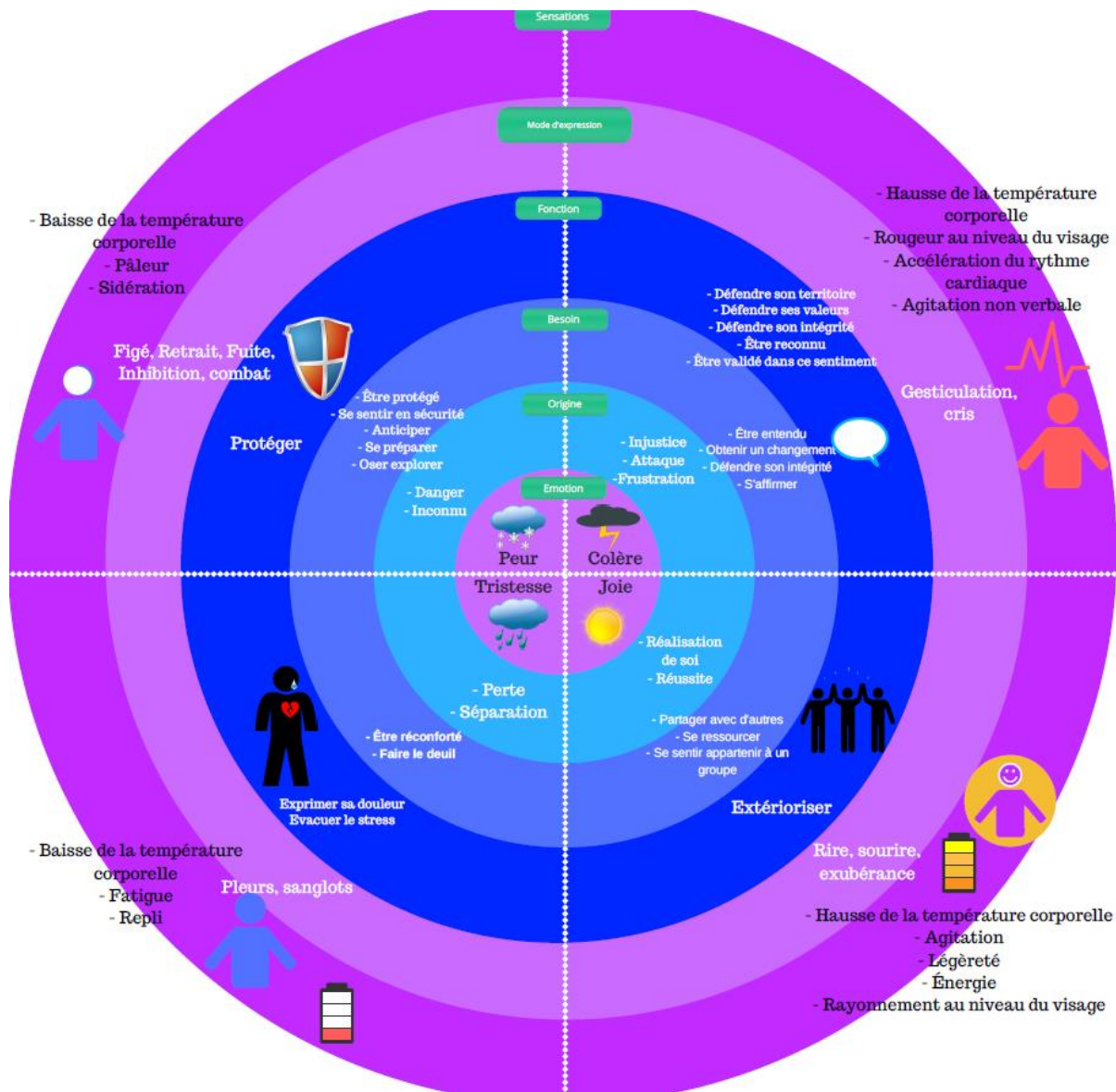
| Émotion Intensité |  Joie |  Peur |  Colère |  Tristesse |
|----------------------|--|---|--|---|
| Faible | Content Satisfait Réjoui | Préoccupé Soucieux Méfiant | Agacé Contrarié Impatient | Déçu Affecté/ embarassé Désolé |
| Moyenne | Heureux Optimiste Enchanté | Anxieux Inquiet Tourmenté | Mécontent Irrité Frustré | Peiné Blessé Navré |
| Forte | Enthousiaste Excité Euphorique | Angoissé Effrayé Paniqué | Exaspéré Furieux Enragé | Désespéré Anéanti Déprimé |

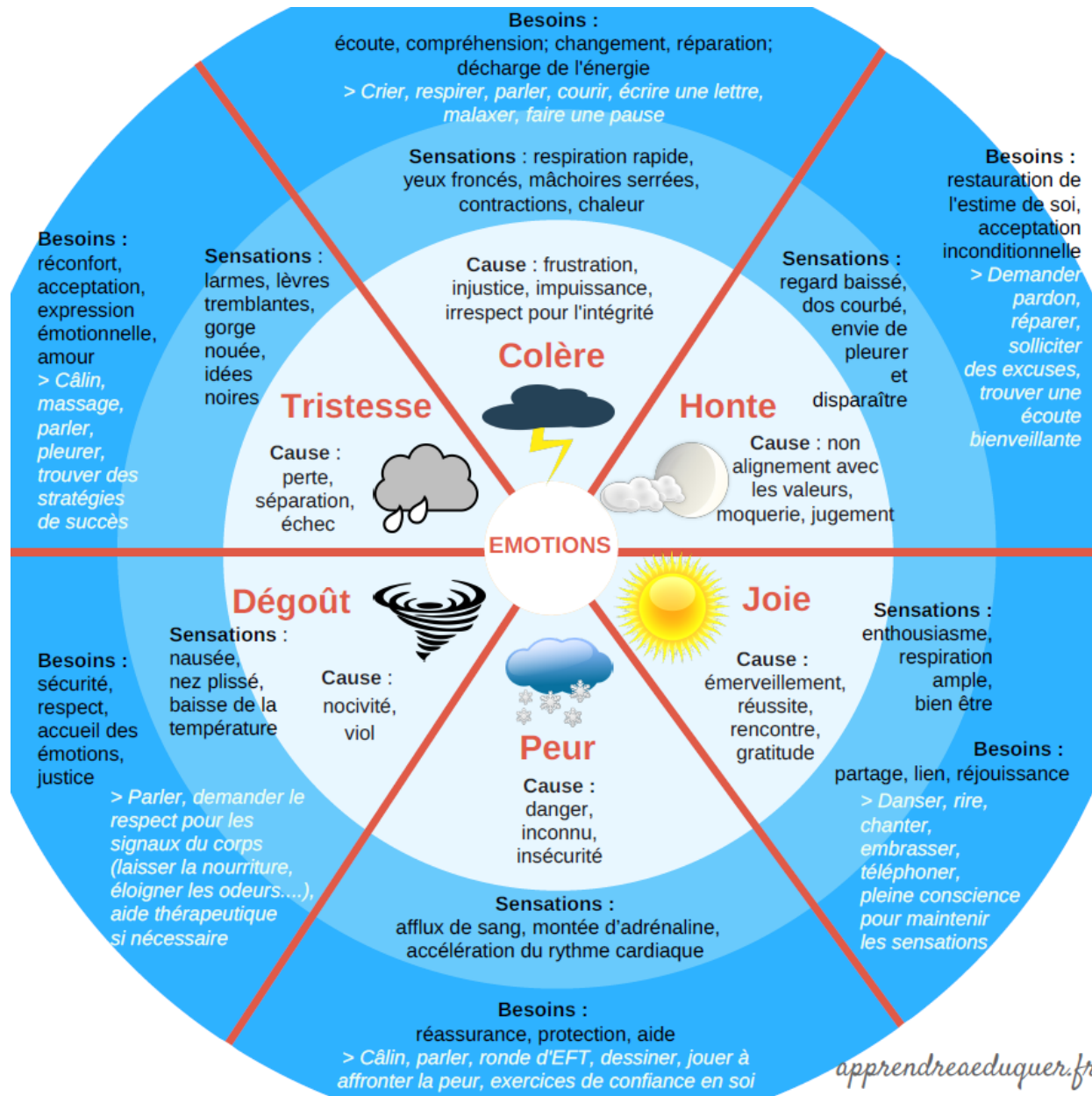
La Roue des émotions de Robert Plutchik



La Roue des émotions de Robert Plutchik

| Dyades primaires | Résultats | Dyades secondaires | Résultats | Dyades tertiaires | Résultats |
|------------------------|-----------------|---------------------------|-------------|---------------------------|--------------------------|
| Joie et confiance | Amour | Joie et peur | Culpabilité | Joie et surprise | Ravissement ⁴ |
| Confiance et peur | Soumission | Confiance et surprise | Curiosité | Confiance et tristesse | Fadreur |
| Peur et surprise | Crainte | Peur et tristesse | Désespoir | Peur et dégoût | Honte |
| Surprise et tristesse | Désappointement | Surprise et dégoût | Horreur | Surprise et colère | Indignation ⁴ |
| Tristesse et dégoût | <u>Remords</u> | Tristesse et colère | Envie | Tristesse et anticipation | Pessimisme |
| Dégoût et colère | Mépris | Dégoût et anticipation | Cynisme | Dégoût et joie | Morbidité |
| Colère et anticipation | Agressivité | Colère et joie | Fierté | Colère et confiance | Domination |
| Anticipation et joie | Optimisme | Anticipation et confiance | Fatalisme | Anticipation et peur | Anxiété |

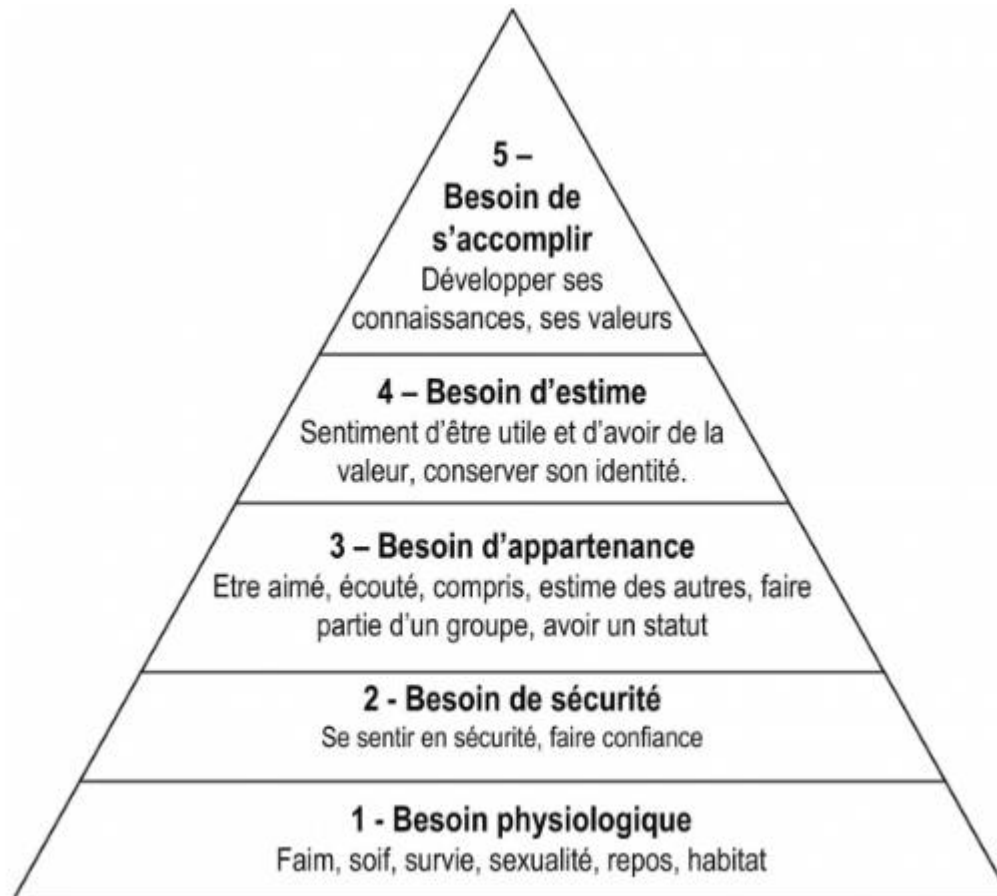




Pyramide des besoins de Maslow



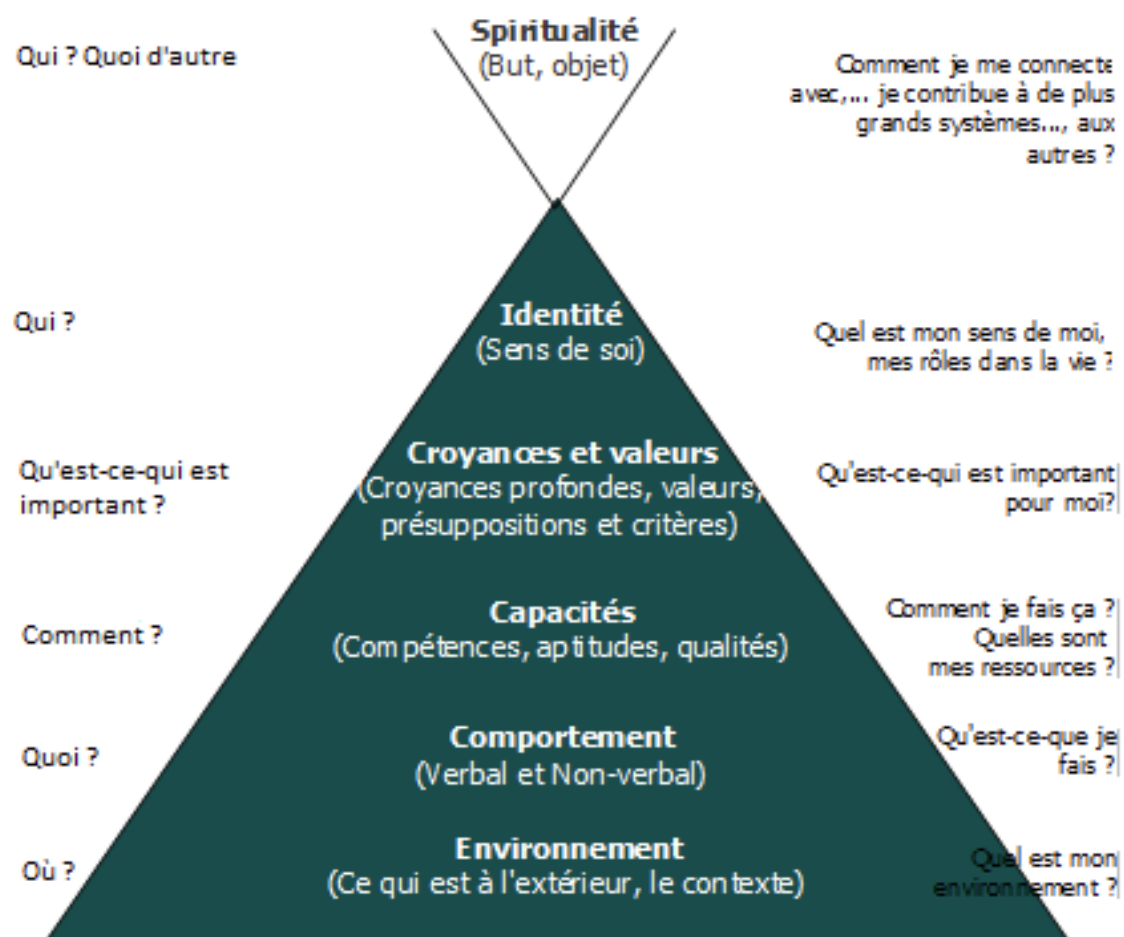
Pyramide des besoins de Maslow :



Fenêtre de Johari :

| | |
|--|--|
| zone publique connu de moi et des autres | zone aveugle connu seulement des autres |
| zone cachée connu seulement de moi | zone inconnue inconnu de moi et des autres |

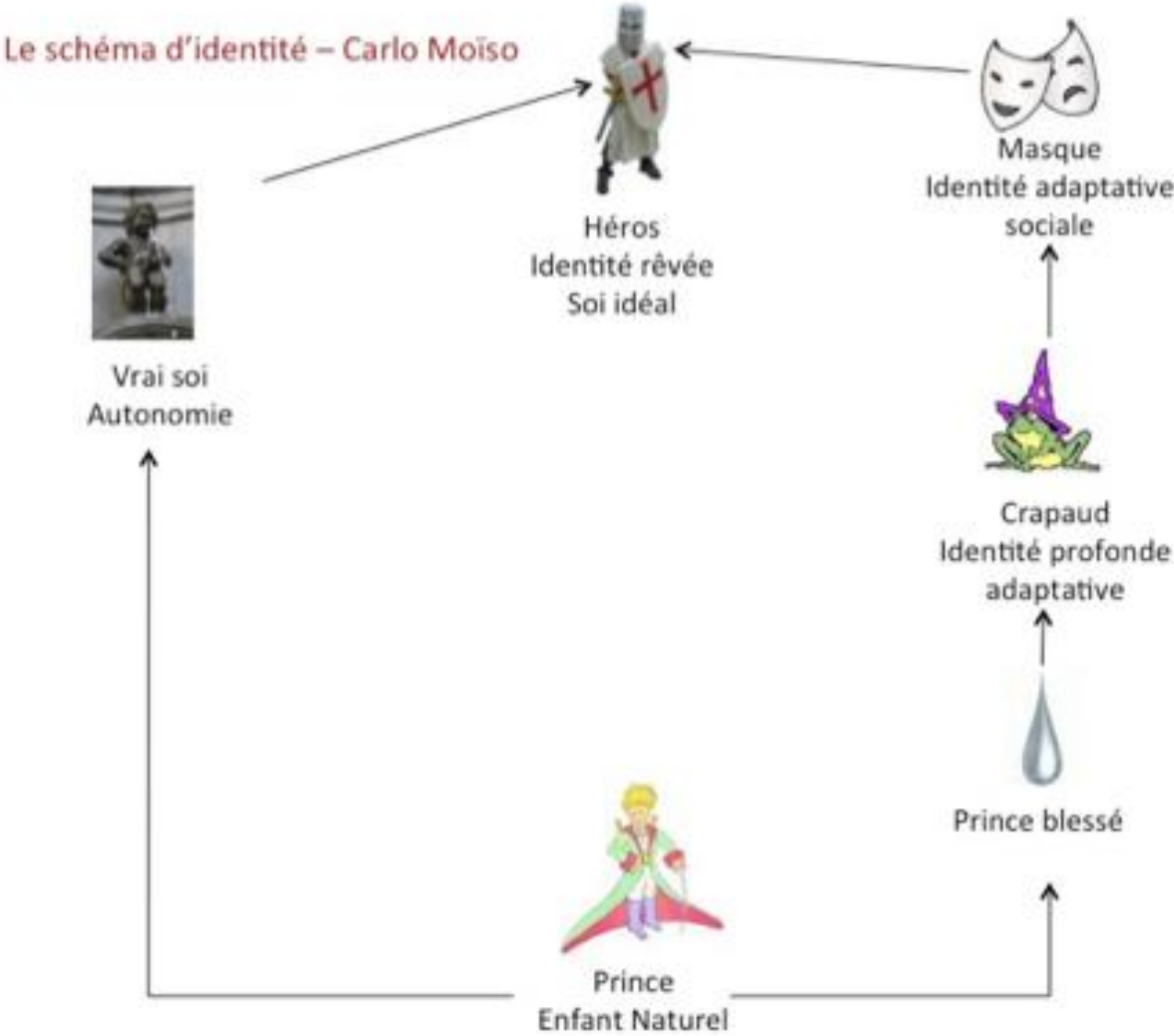
Niveaux logiques de Dilts :



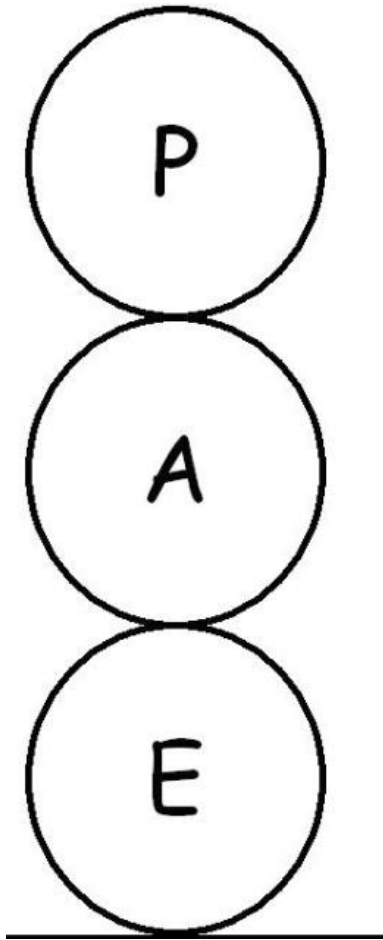
Niveaux logiques de Dilts :

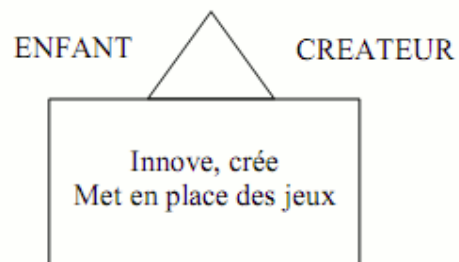
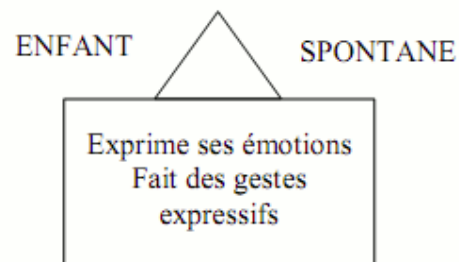
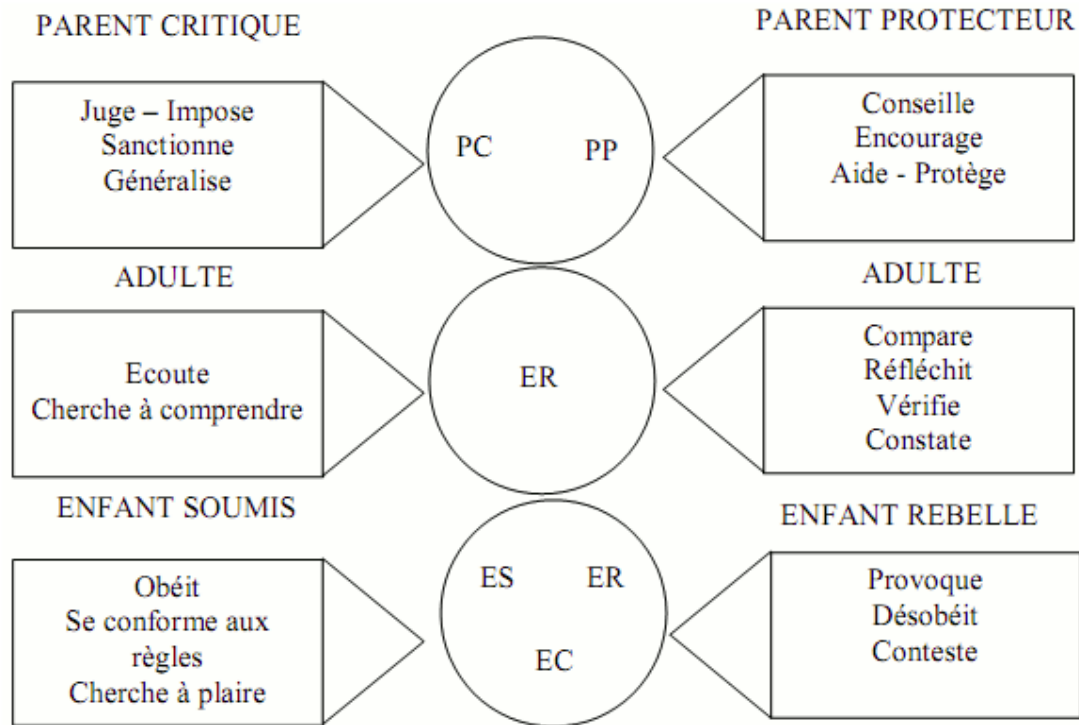


Le modèle des identités de Carlo Moïso



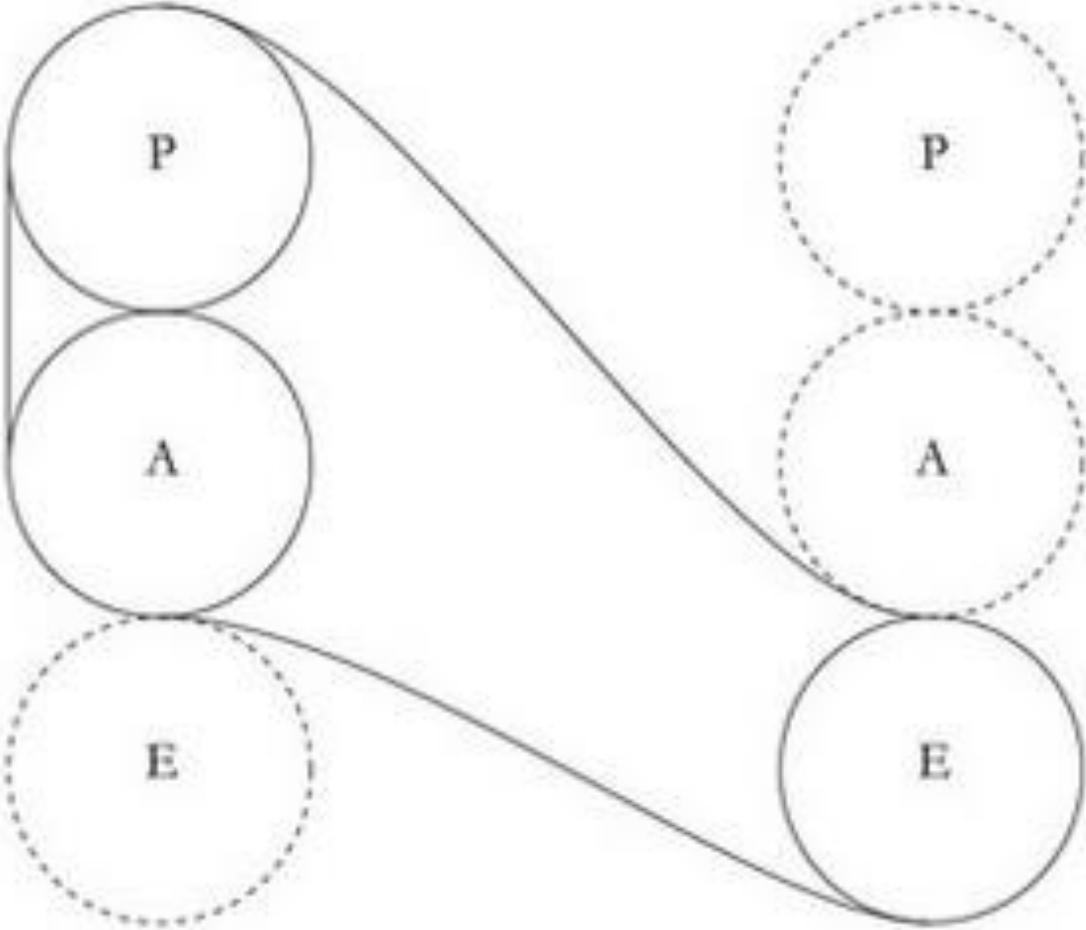
Les Etats du Moi en analyse transactionnelle (Berne):

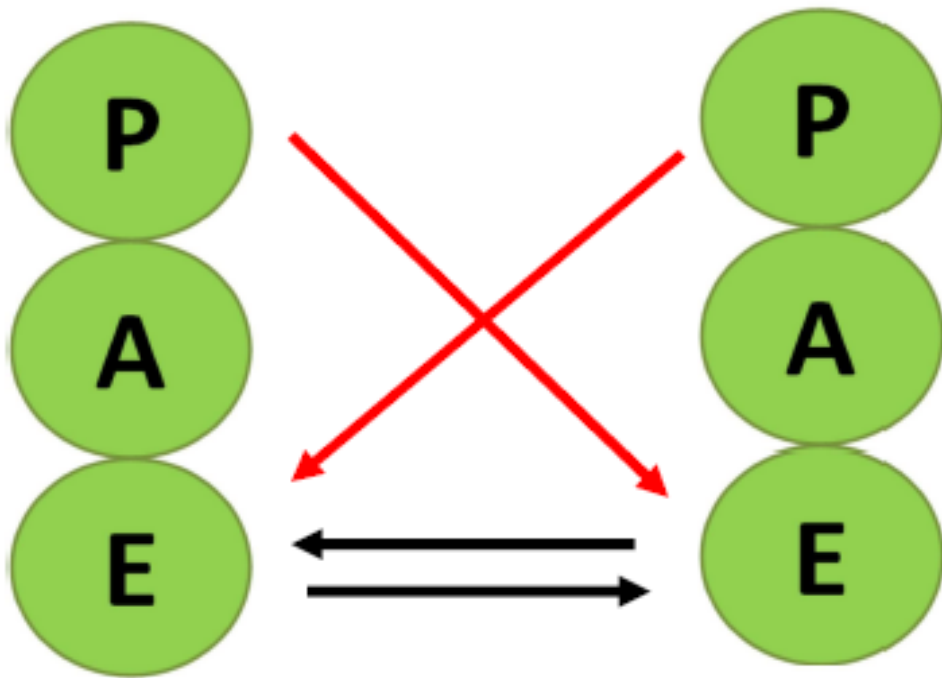




- LE PARENT : Domaine de l'appris
- L'ADULTE : Domaine du pensé
- L'ENFANT : Domaine du senti

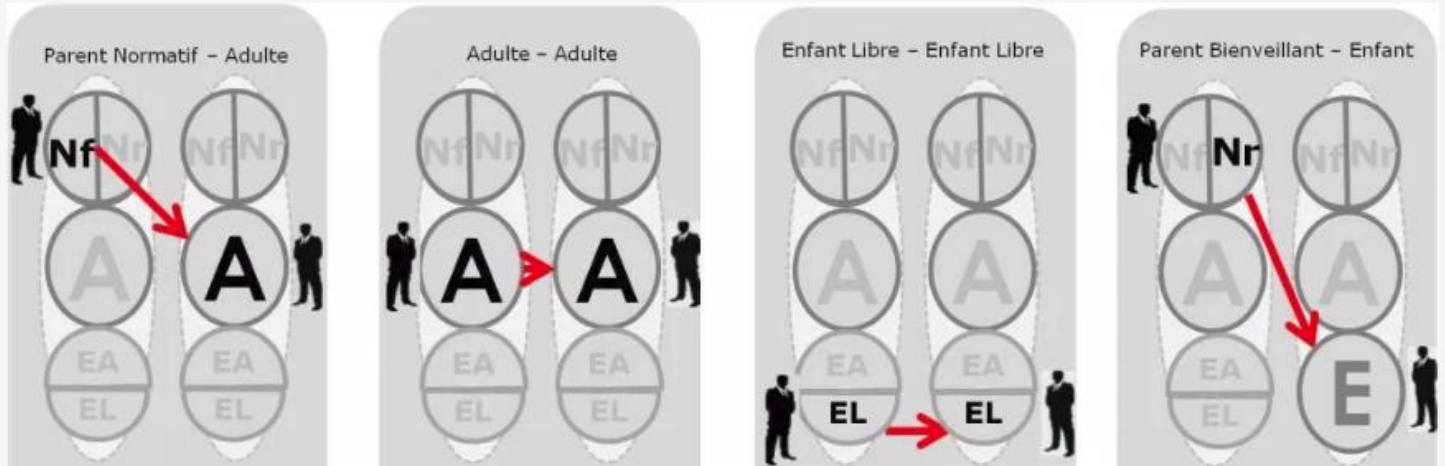
Etat de symbiose :



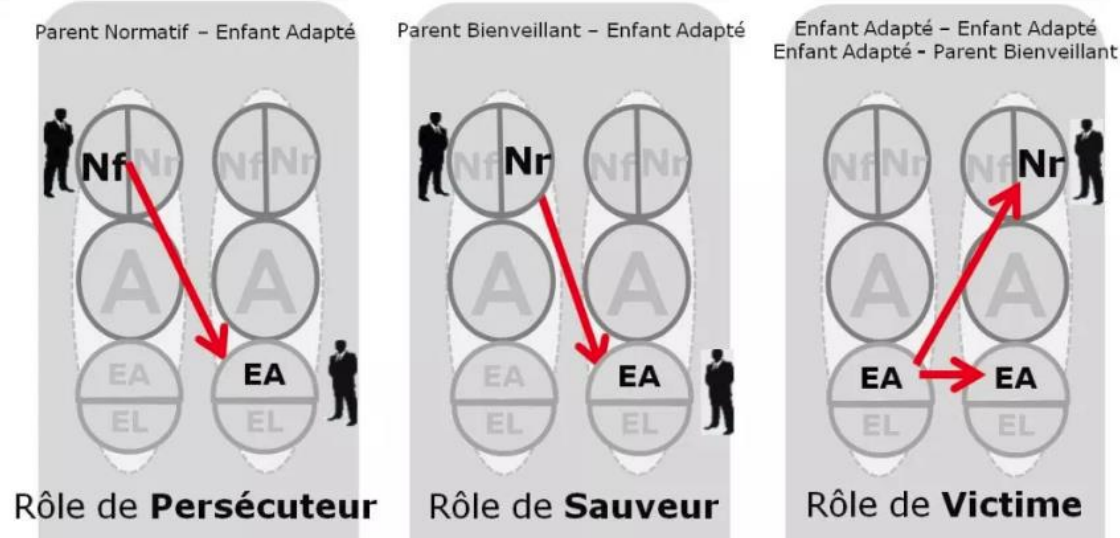


Transactions parallèles et croisées

Les 4 Relations Positives :



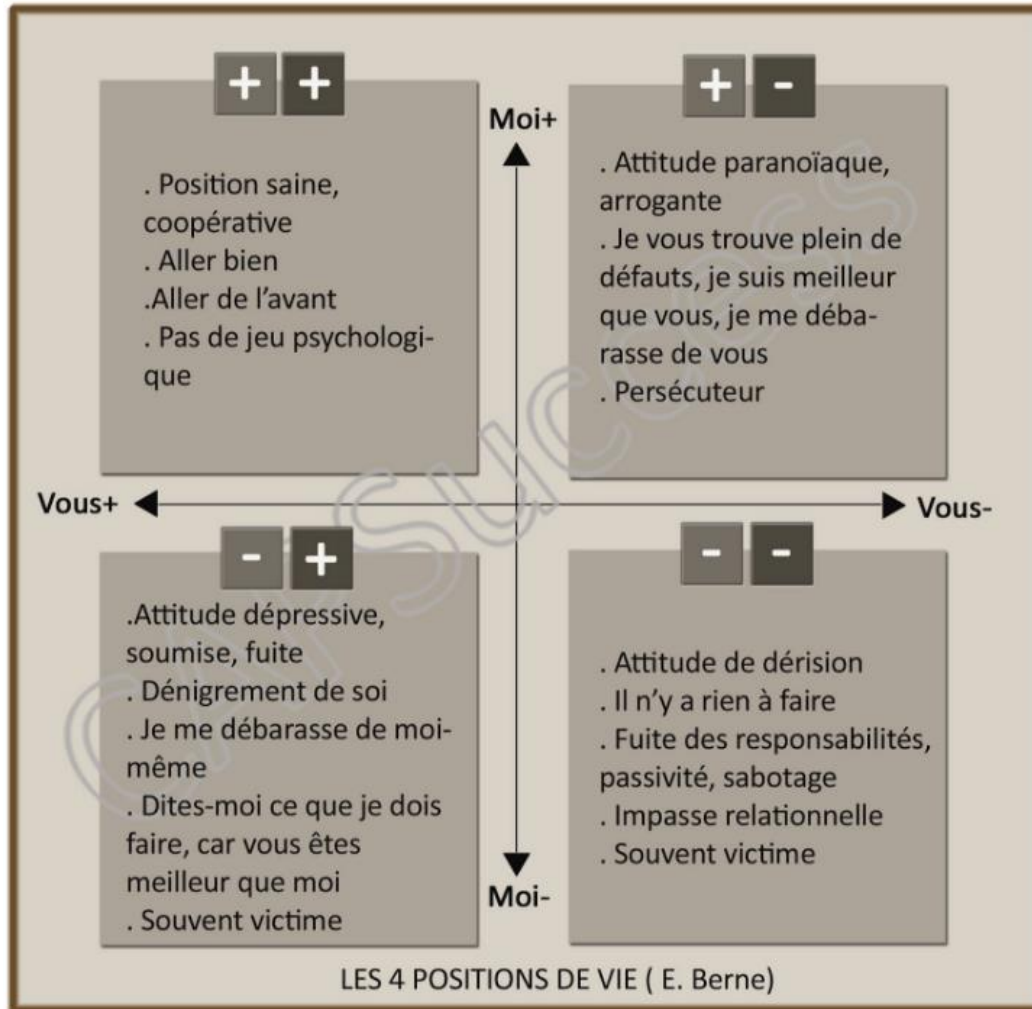
Les 3 relations Négatives :



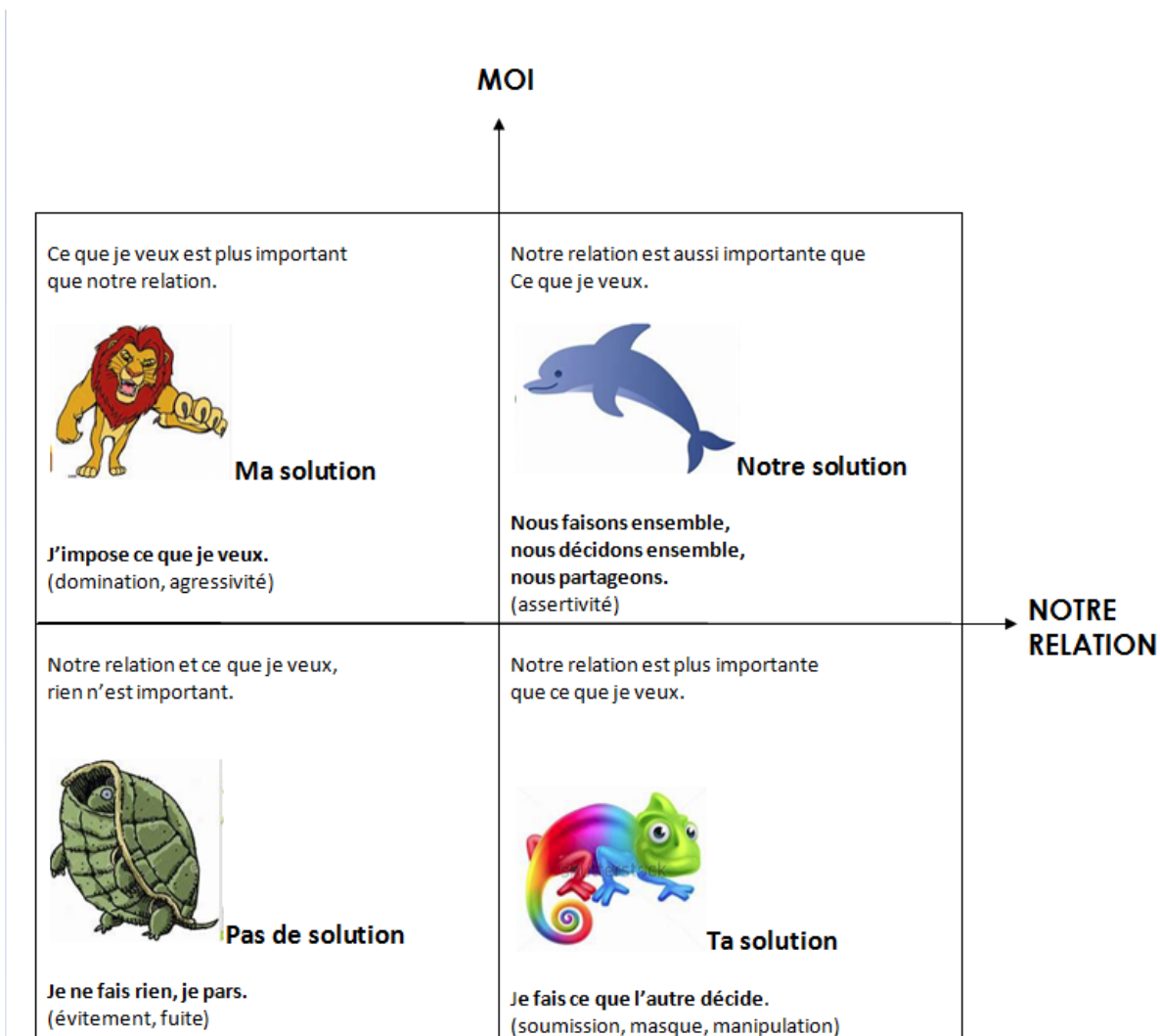
Manières de communiquer :

| | | | | | |
|---------------|--------------------|---------------|-----------------------|------|-----------|
| | | Ouverture | | | |
| Dissimulation | Manipulation | | Assertivité | | Franchise |
| | Ruse | +/- | Attitude constructive | +/>+ | |
| | | -/+ | +/- | | |
| | Fuite | | Attaque | | |
| | Résistance passive | | Agressivité | | |
| | | Repli sur soi | | | |

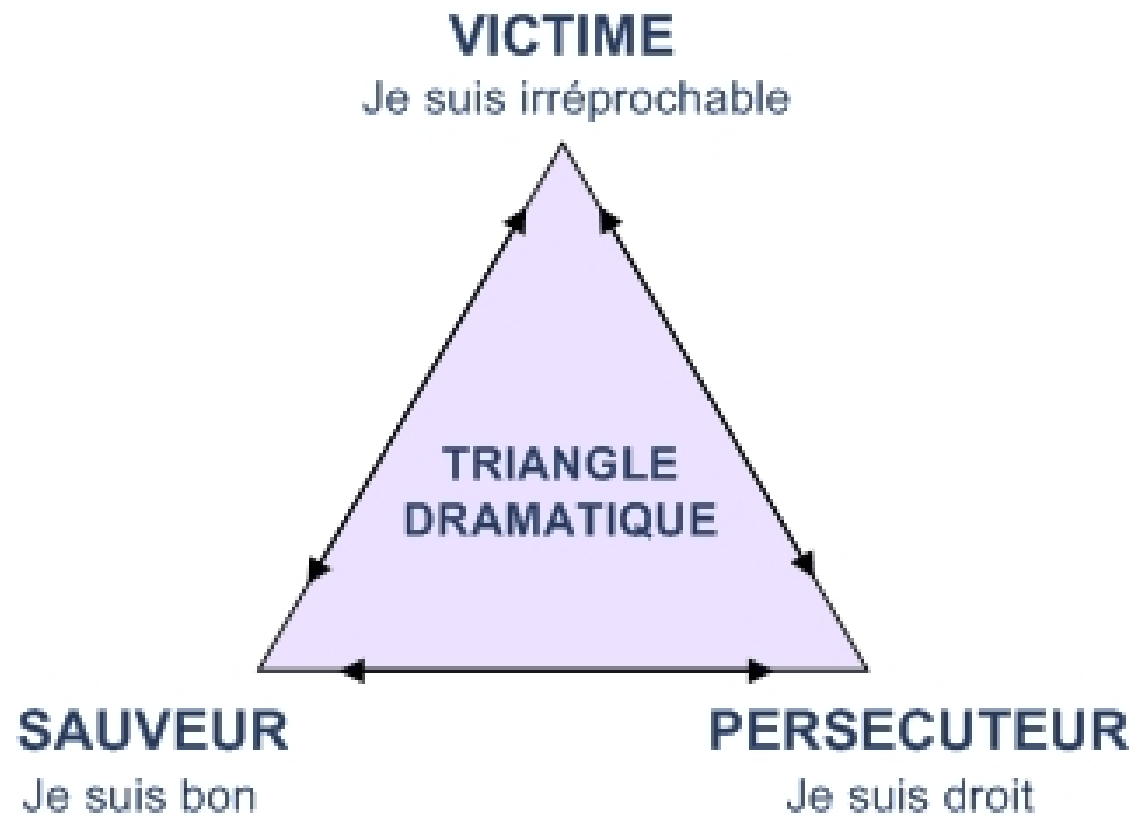
Positions de vie (Franck Ernst):



COMMUNICATION ET MODE RELATIONNEL



Triangle de Karpman :



Triangle de Karpman :

PERSÉCUTEUR

- Libère ses pulsions agressives,
- Domine, critique, harcèle, dévalorise sa Victime,
- Persécute ou justifie ses violences par un ancien vécu de Victime.



SAUVEUR

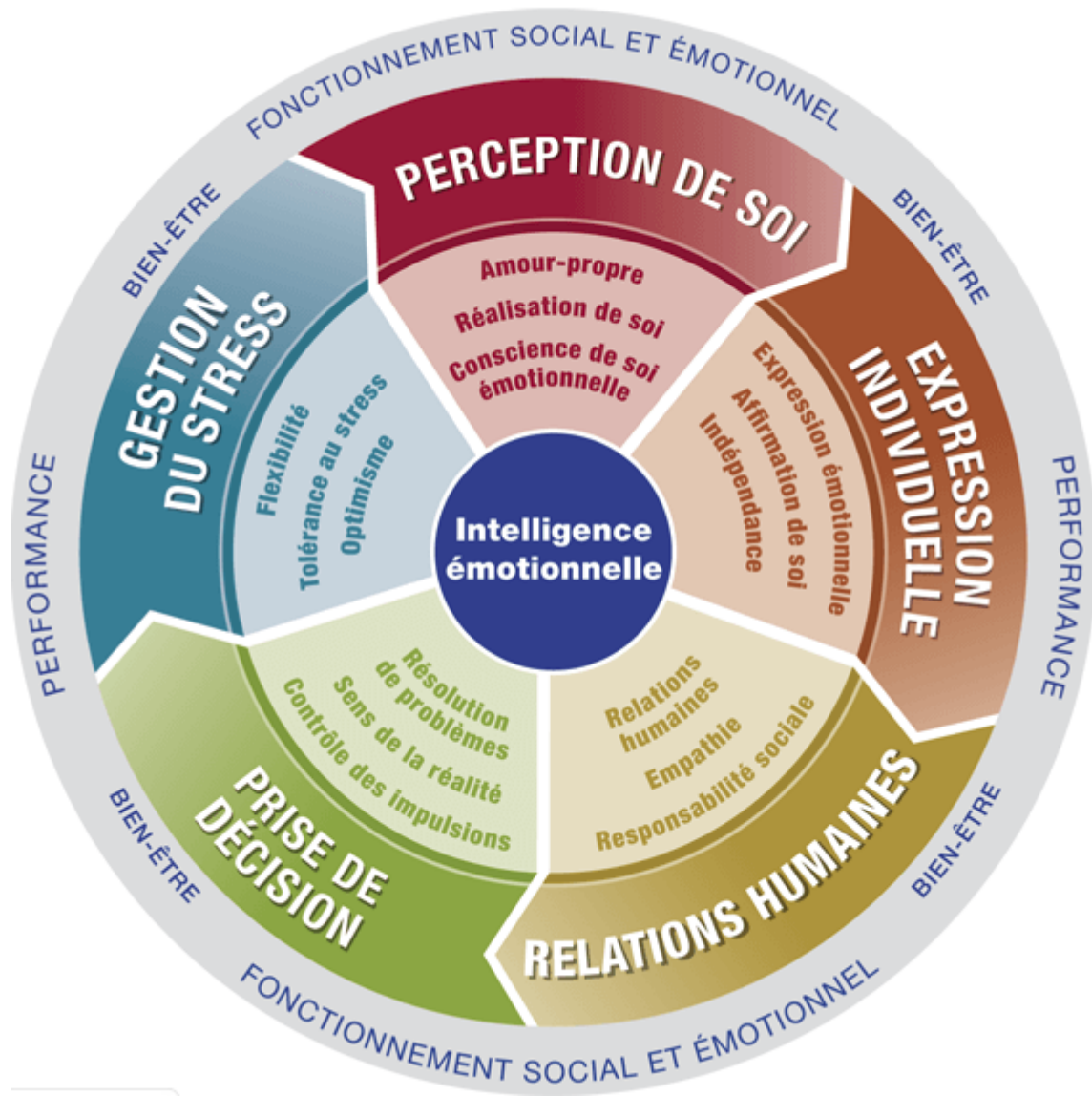
- Joue un rôle narcissiquement gratifiant,
- Intervient même si rien ne lui est demandé,
- Infantilise et place la Victime en incapacité,
- Peut devenir Persécuteur ou Victime s'il est déçu par une absence de reconnaissance.

VICTIME

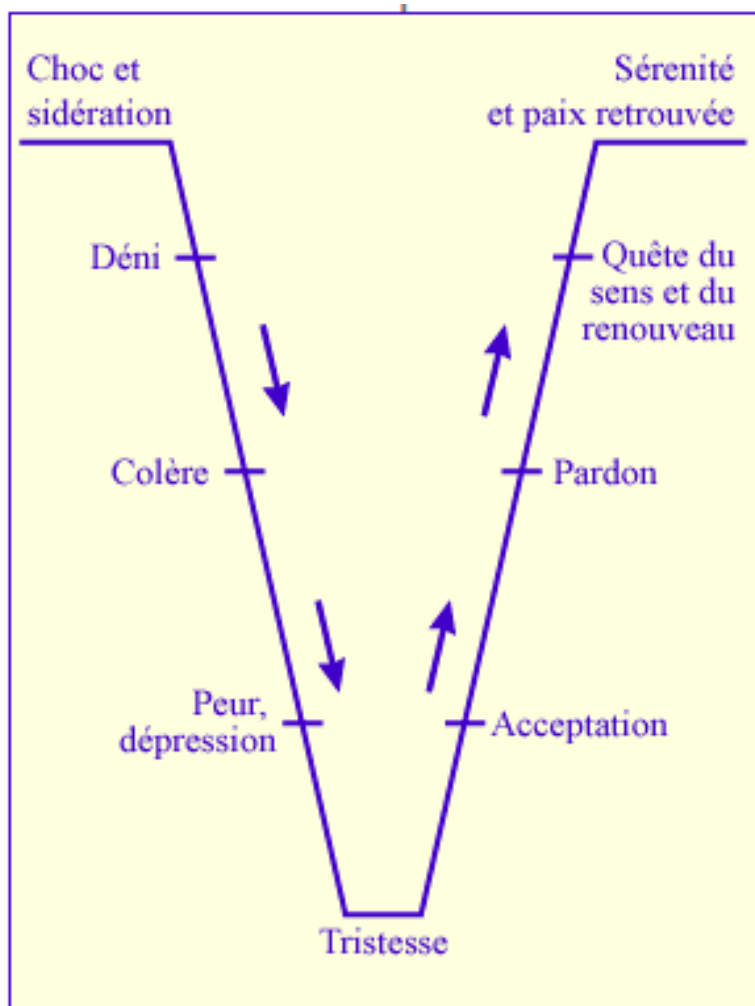
- Attire le Sauveur qui veut la sauver,
- Attire le Persécuteur censé la persécuter,
- Attire l'attention sur soi si le rôle est bien joué.

- Le triangle de Karpman et les états du moi

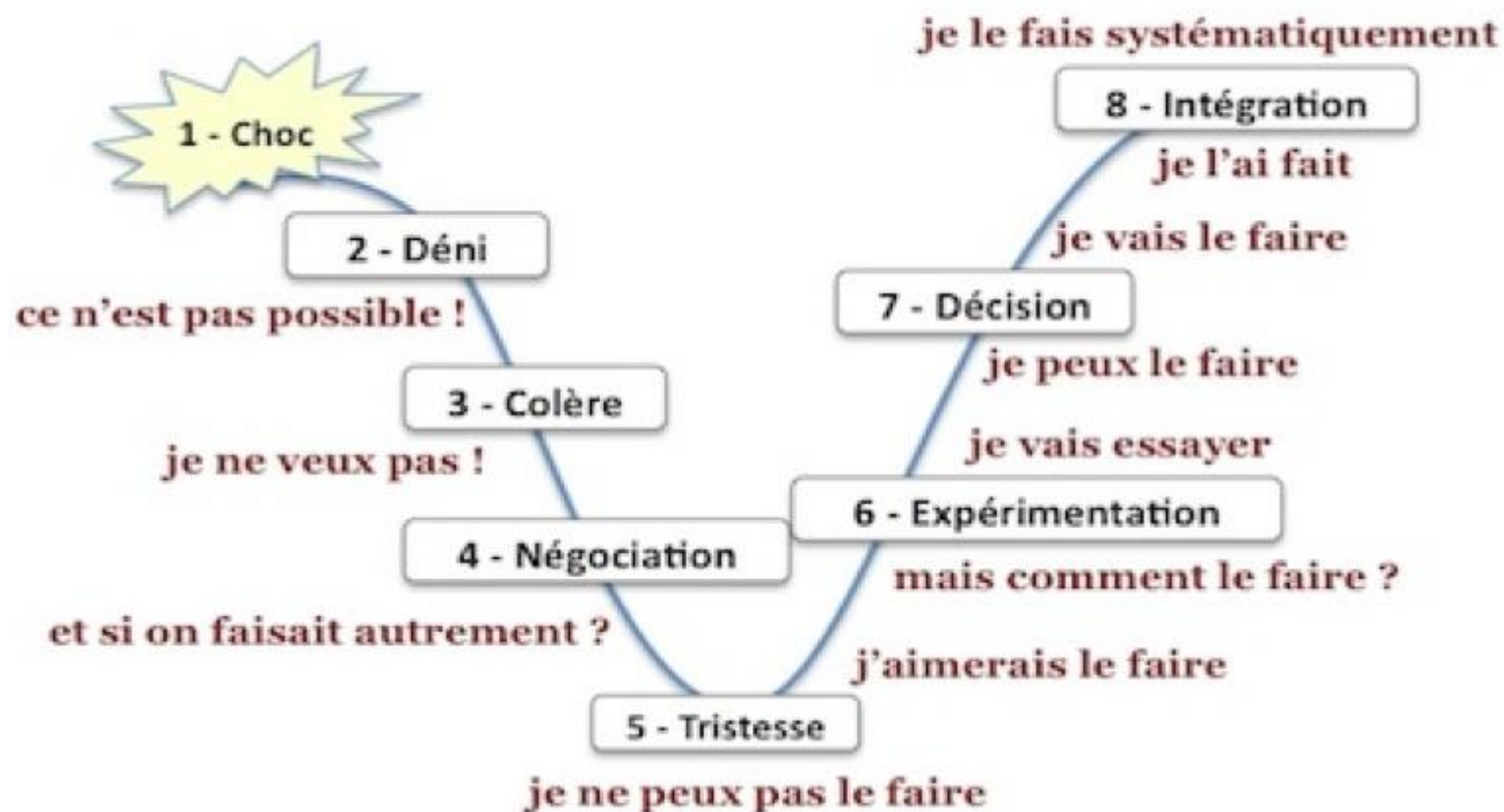




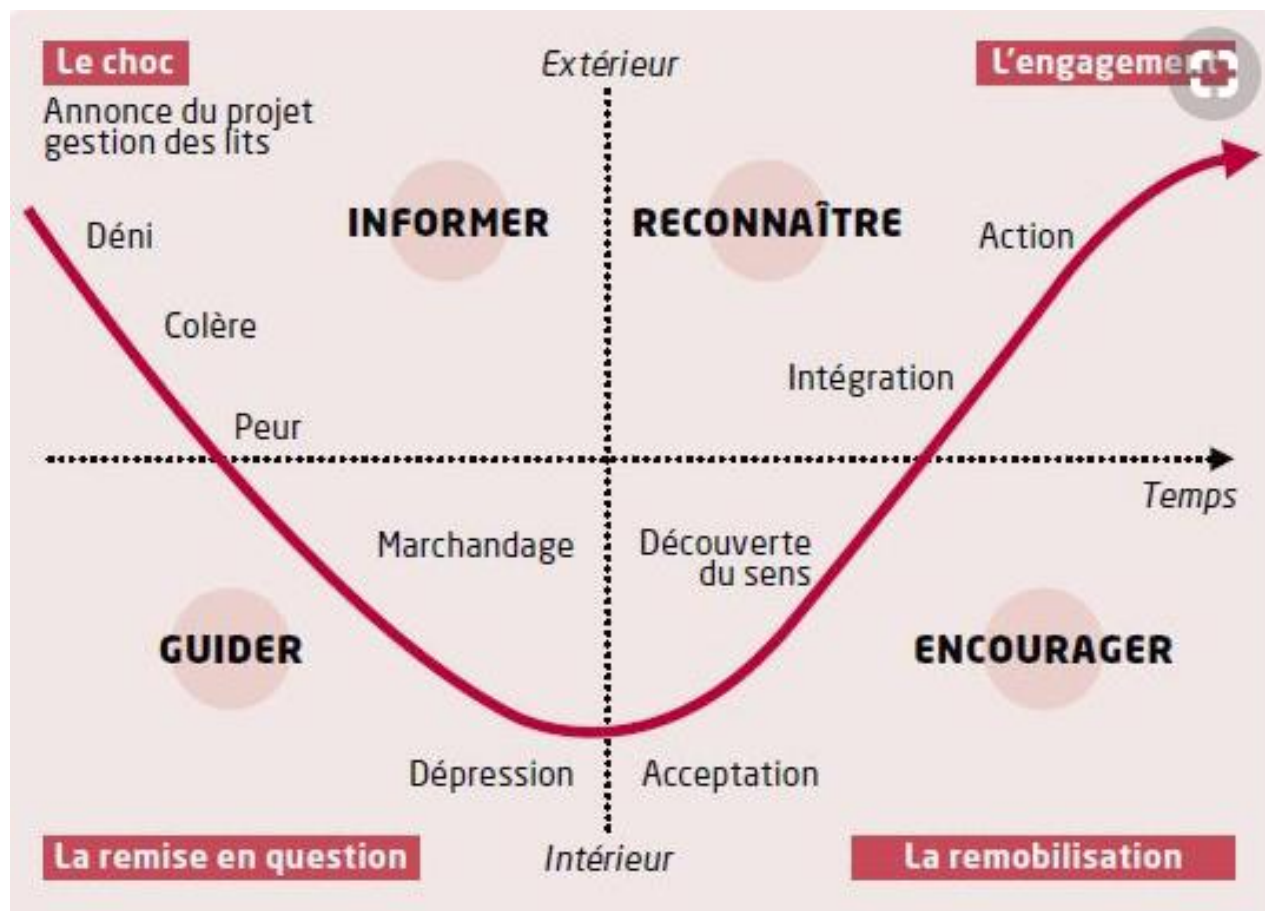
Courbe du deuil (Elisabeth Kübler Ross) :



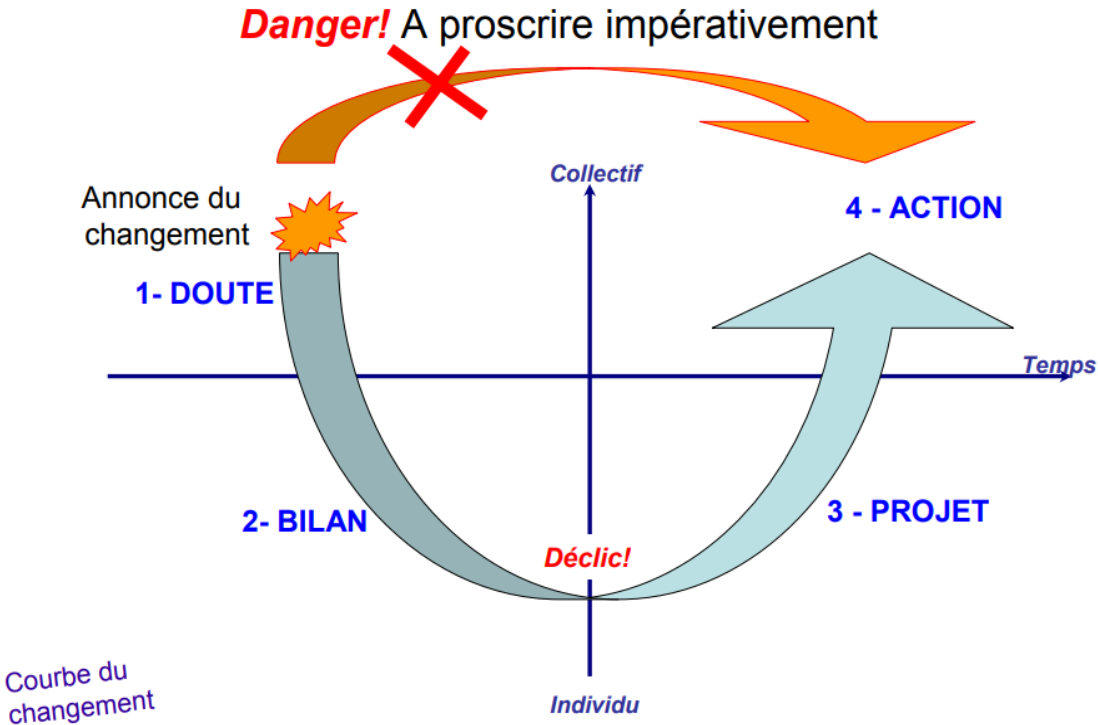
Le changement :



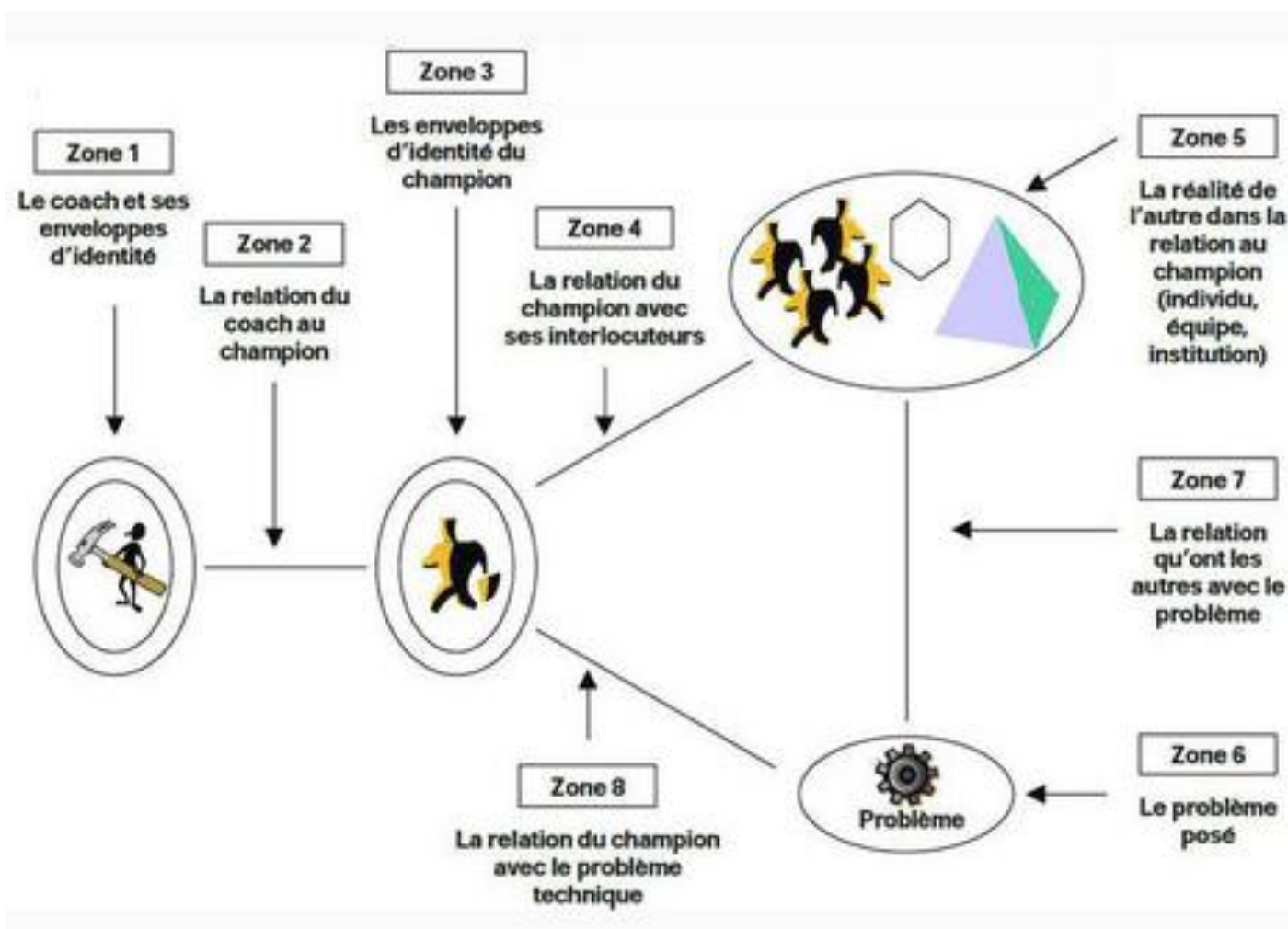
Accompagner le changement :



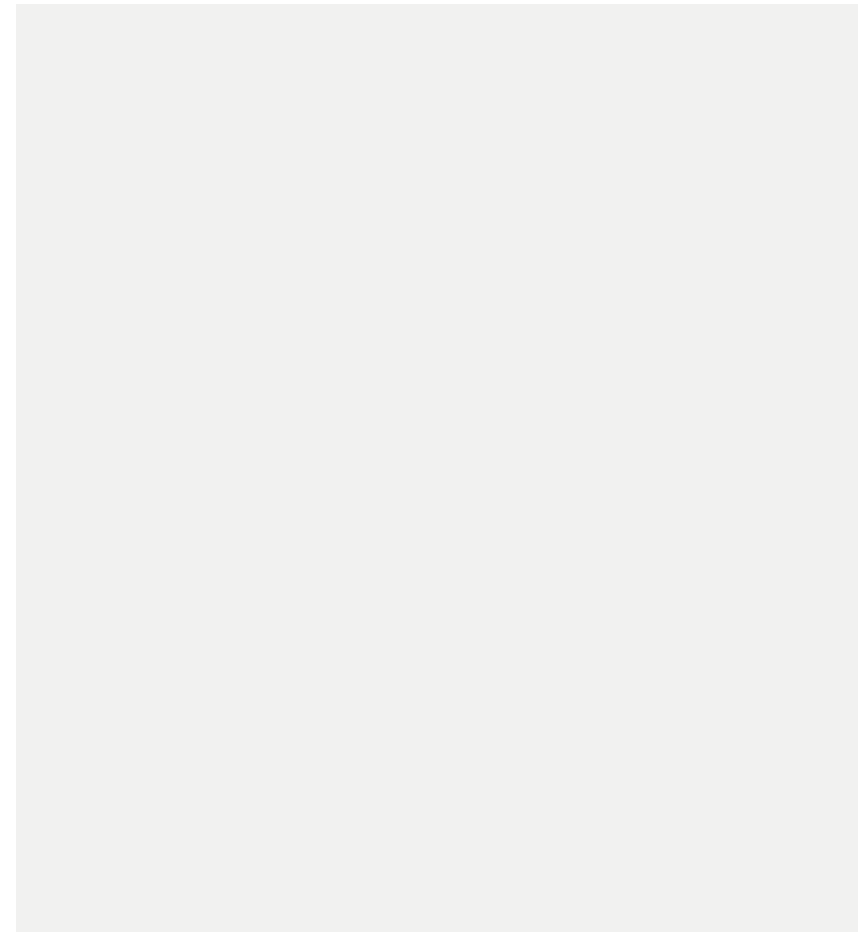
Le Saut de Tarzan :



Les 8 zones d'intervention du coach (Vincent Lenhardt):



Modèle de l'intelligence émotionnelle de Daniel Goleman

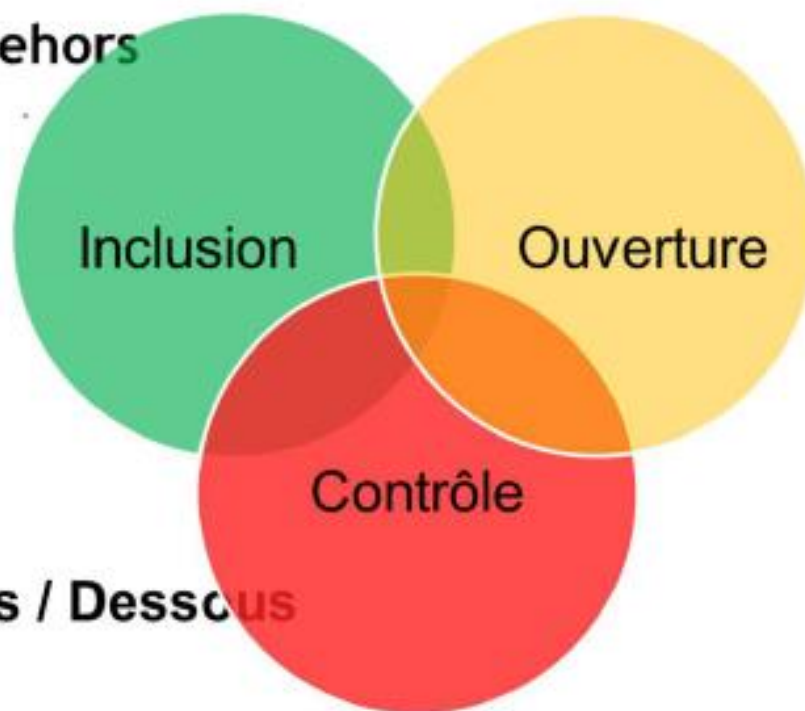


L'élément humain, de Will Schutz

ICO : un outil simple et efficace pour créer du lien et gérer les conflits

Dedans / Dehors

Important
Ignoré



Proche / Loin

Digne d'être aimé
Rejeté

Dessus / Dessous

Compétent
Humilié

MOI



Ce que je veux est plus important que notre relation.



Ma solution

J'impose ce que je veux.
(domination, agressivité)

Notre relation est aussi importante que ce que je veux.



Notre solution

Nous faisons ensemble, nous décidons ensemble, nous partageons.
(assertivité)

Notre relation et ce que je veux, rien n'est important.



Pas de solution

Je ne fais rien, je pars.
(évitement, fuite)

Notre relation est plus importante que ce que je veux.

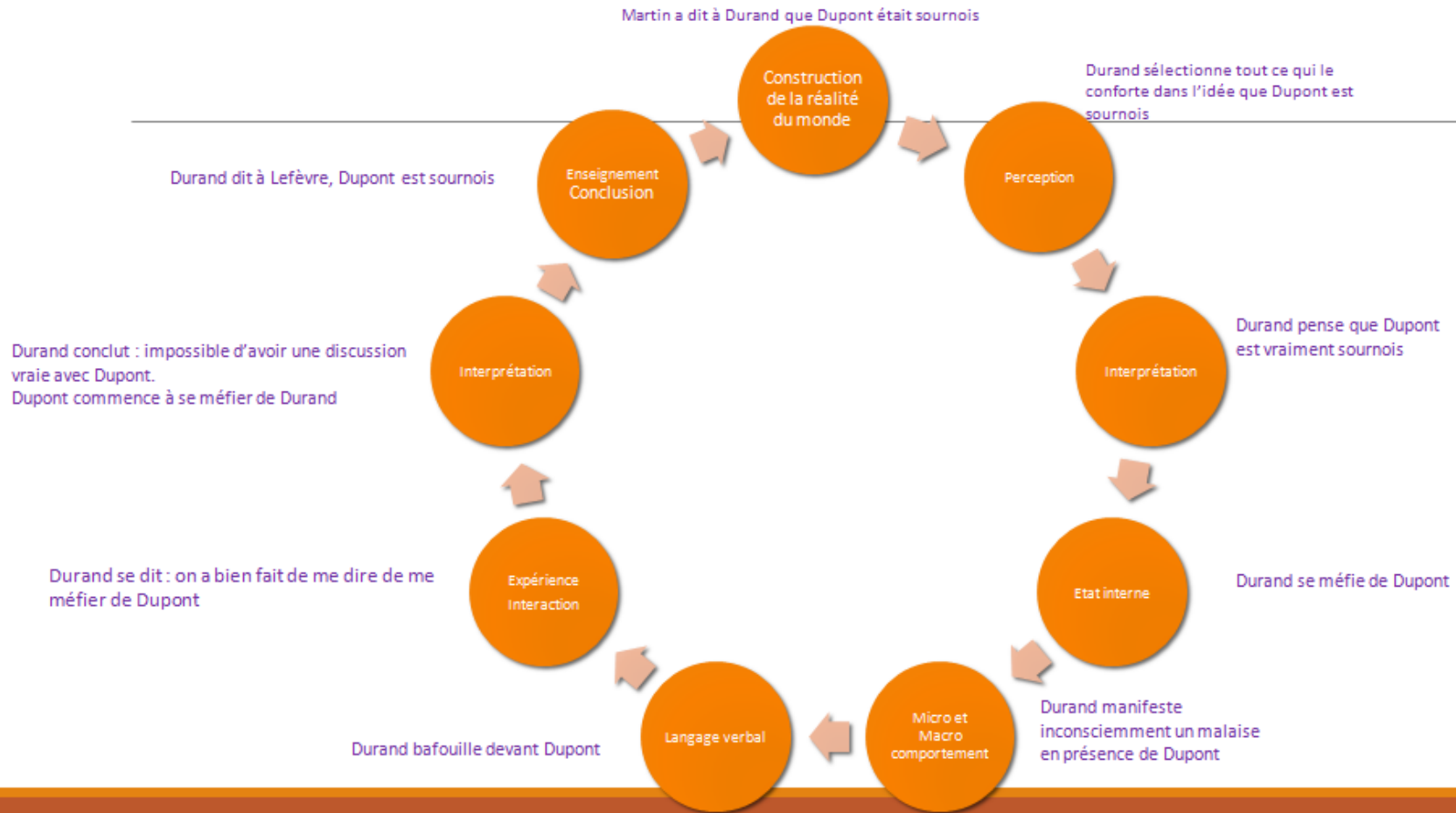


Ta solution

Je fais ce que l'autre décide.
(soumission, masque, manipulation)

→ NOTRE
RELATION

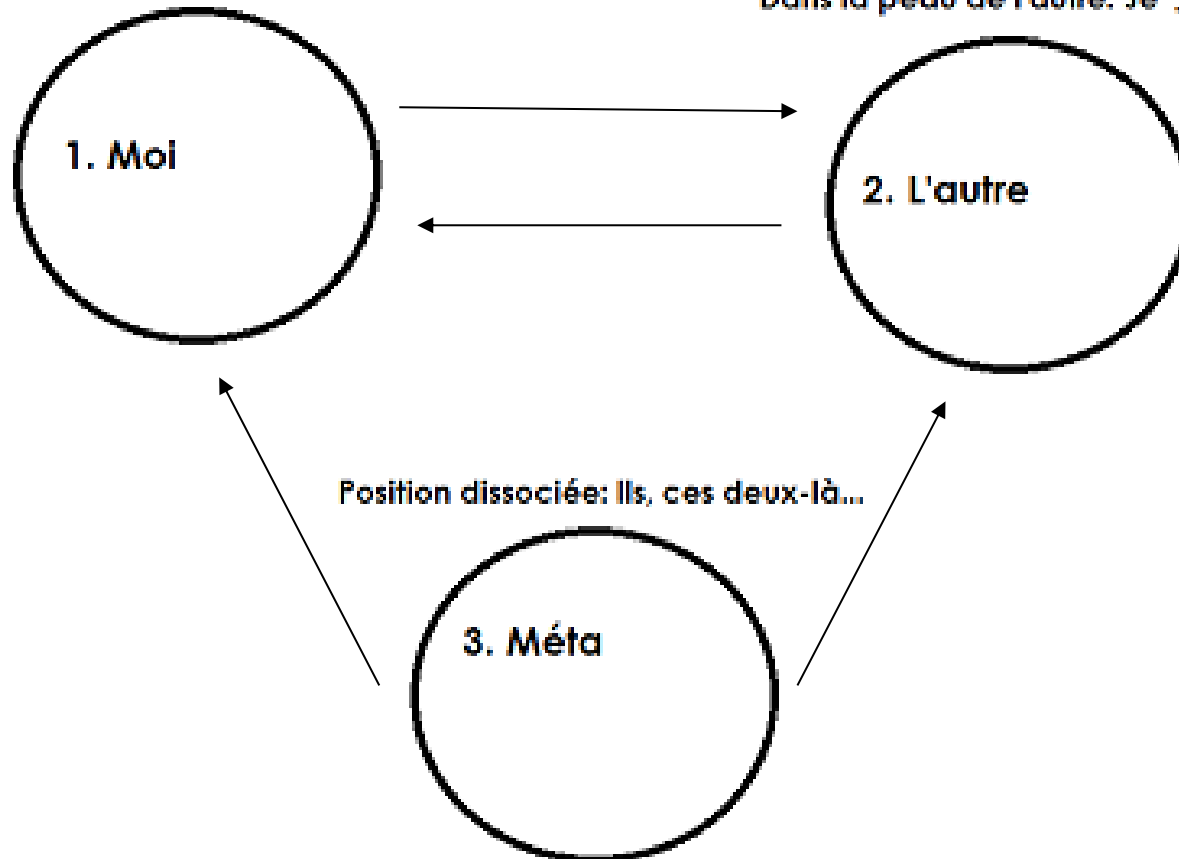
la logique circulaire de la communication



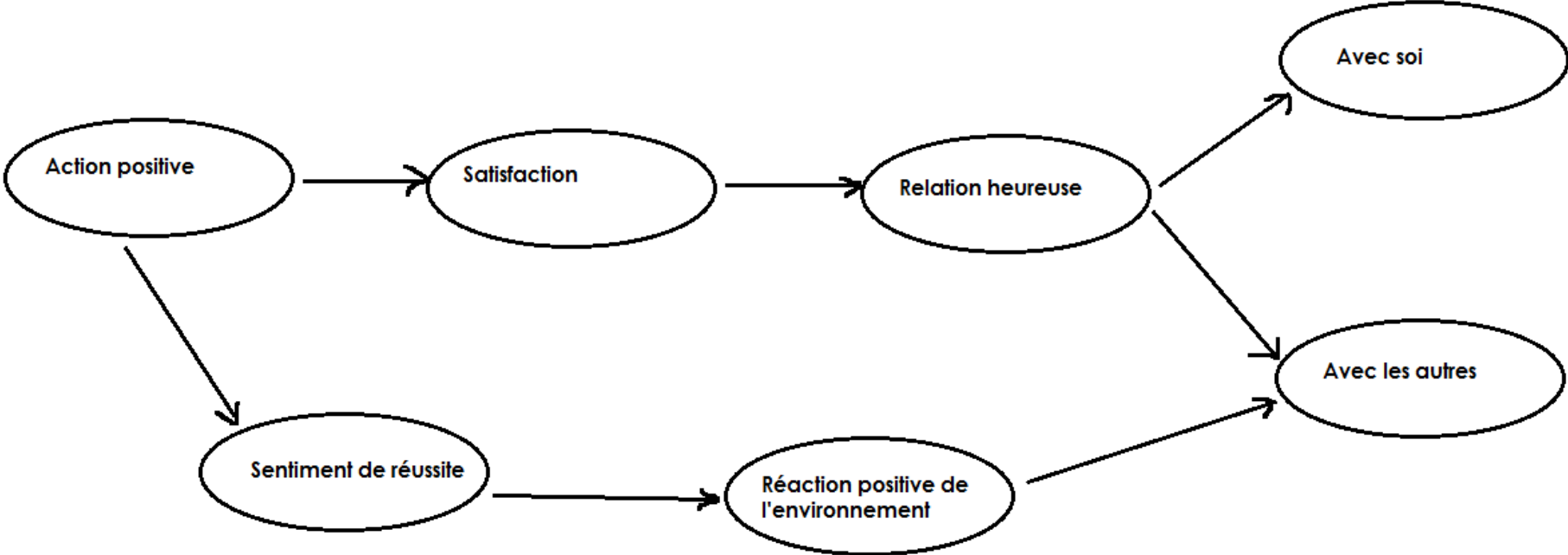
Positions perceptuelles en PNL :

Position associée: Je ...

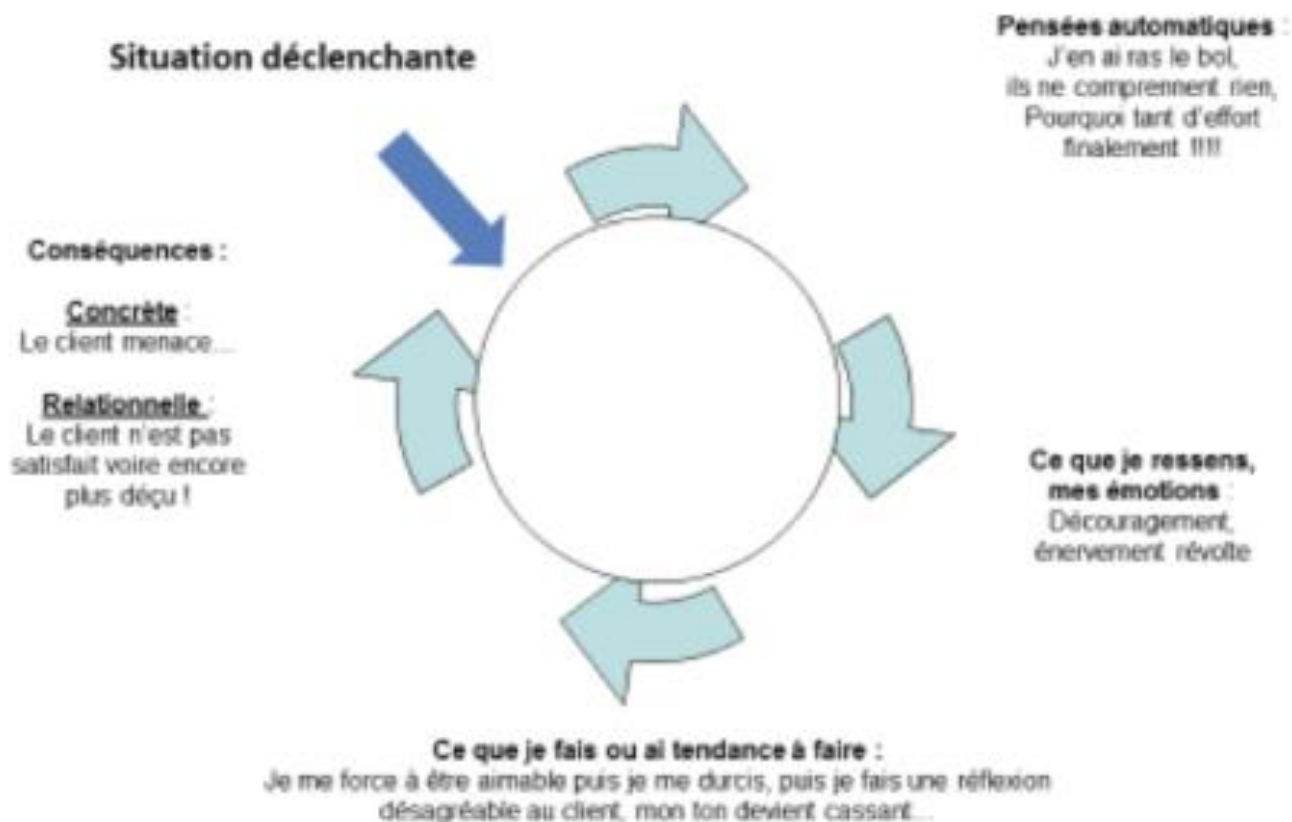
Dans la peau de l'autre: Je ...



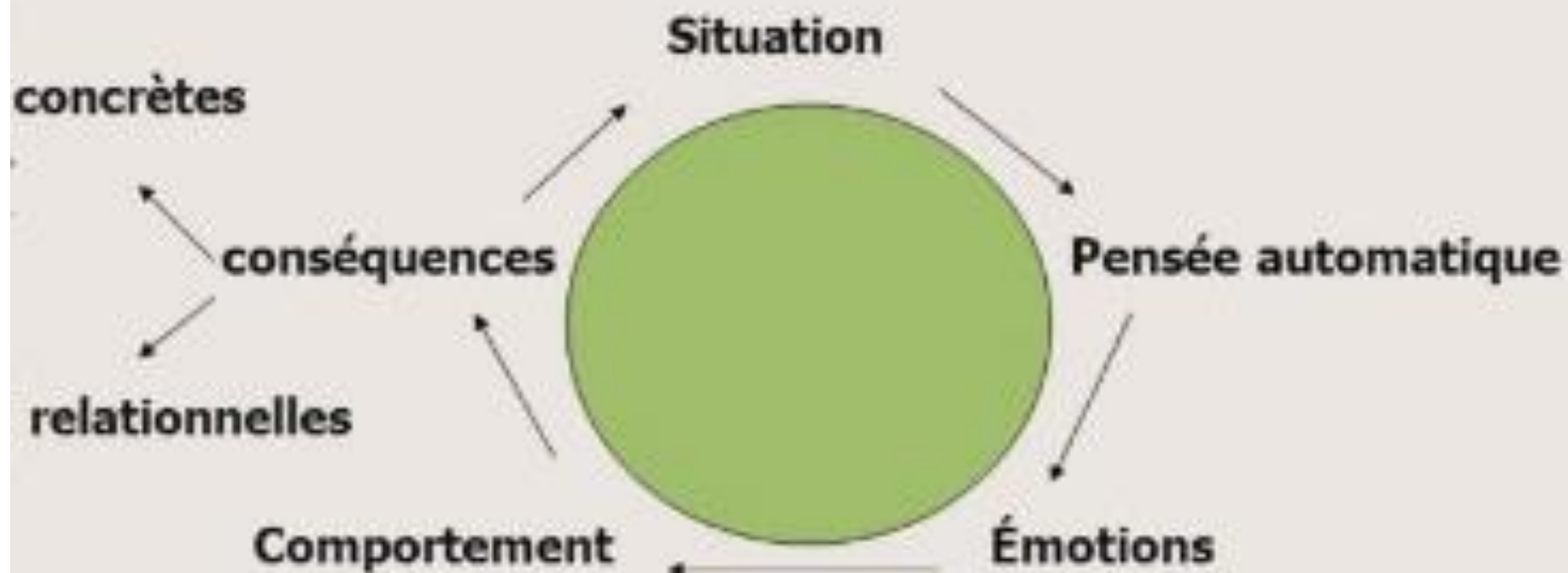
CERCLE D'AUTORENFORCEMENT POSITIF DE L'ACTION



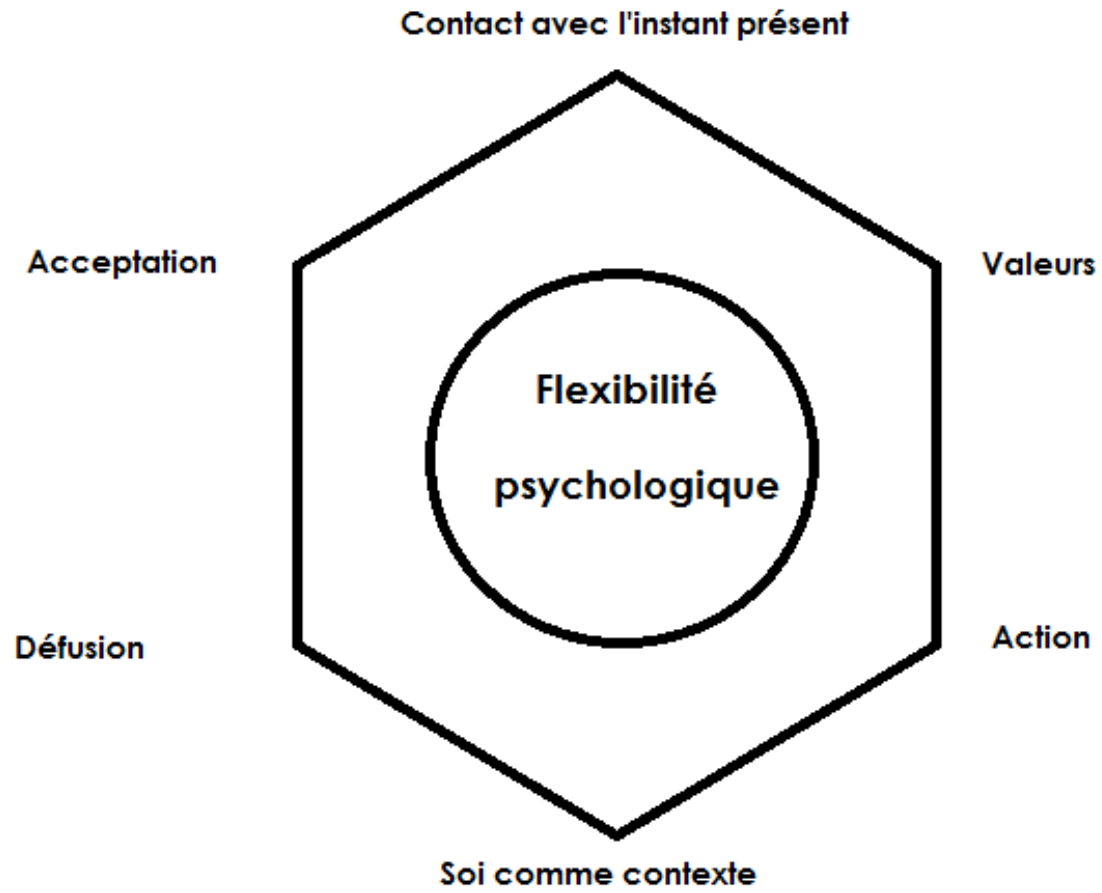
La méthode des cercles vicieux de « CUNGI »



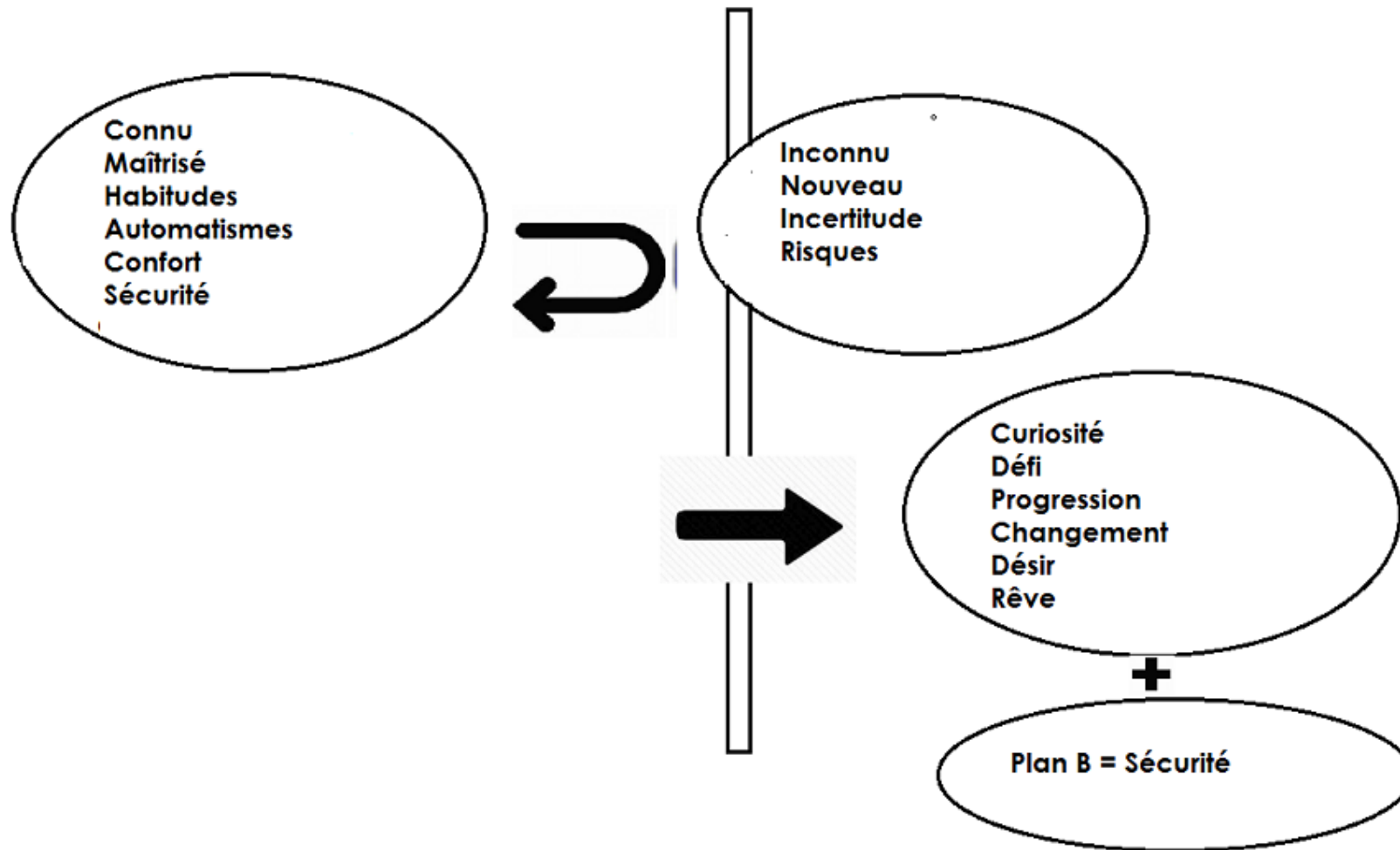
- Cercles vicieux de CUNGI



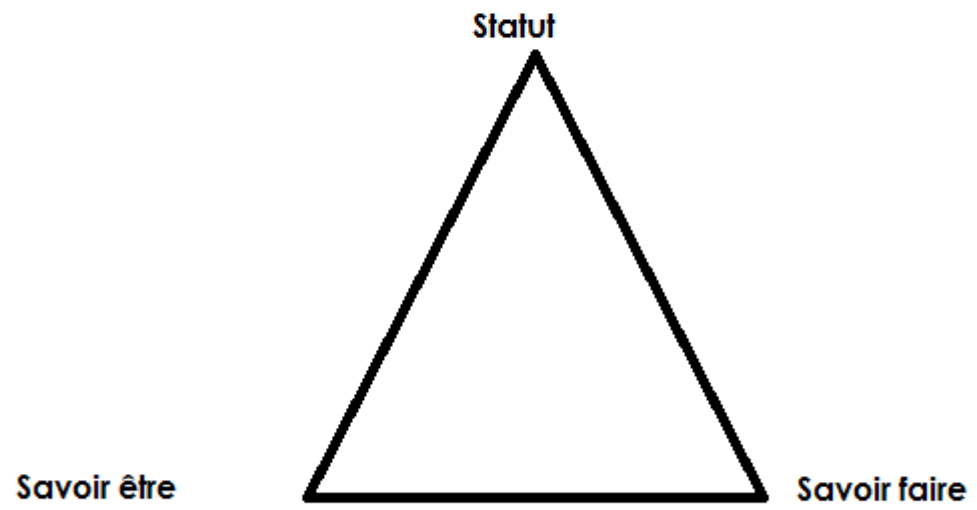
Hexagramme (ACT):

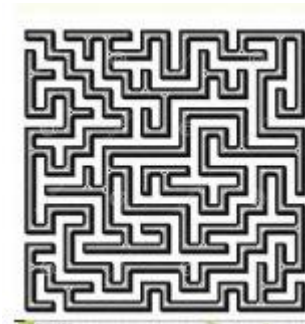
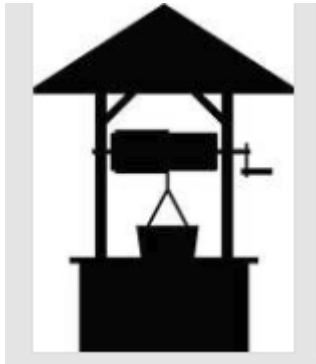


OSER TRAVERSER SA PEUR



MARQUEURS DE LEGITIMITE





OBSERVATION

**SENSATIONS
CORPORELLES**

EMOTIONS

**PENSEES
JUGEMENTS**

BESOINS

DEMANDES

Arbre de Vie

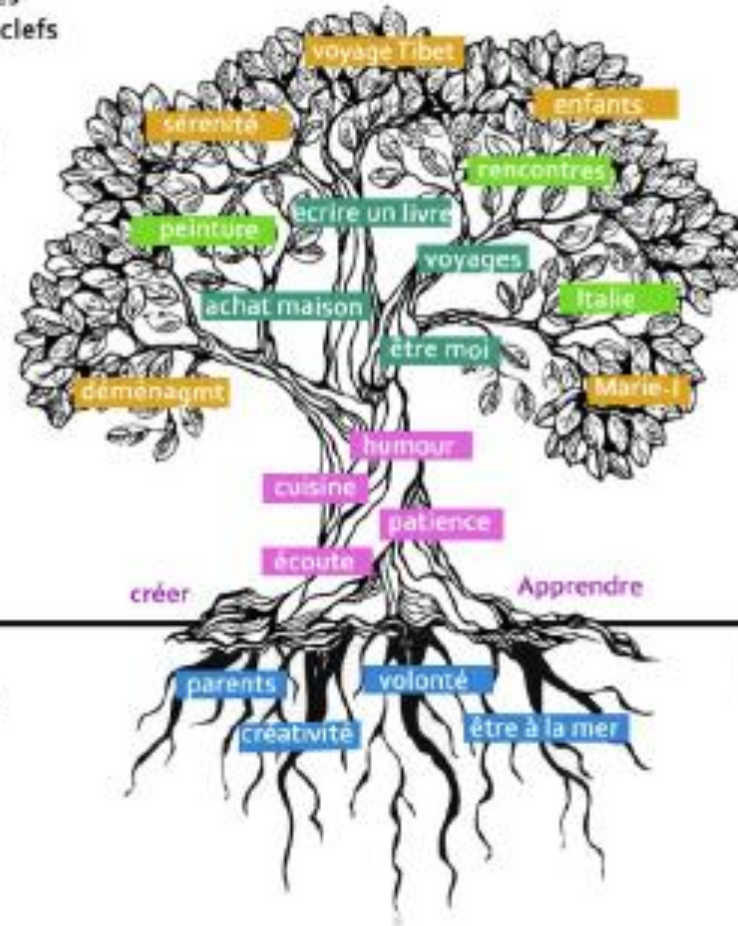
FEUILLES et FRUITS
personnes importantes
résultats et événements clés

PETITES BRANCHES
vos petits objectifs et
défis quotidien

GROSSES BRANCHES
vos objectifs et projets
à long terme

TRONC
vos compétences
les acquis obtenus
dans votre vie

RACINES
vos qualités, vos valeurs
et ressources



Résultats

Actions

Emotions

Pensées

La difficulté de communiquer

Entre ce que je pense ,

Ce que je veux dire,

Ce que je crois dire,

Ce que je dis réellement,

Ce que tu veux entendre,

Ce que tu entends,

Ce que tu crois comprendre,

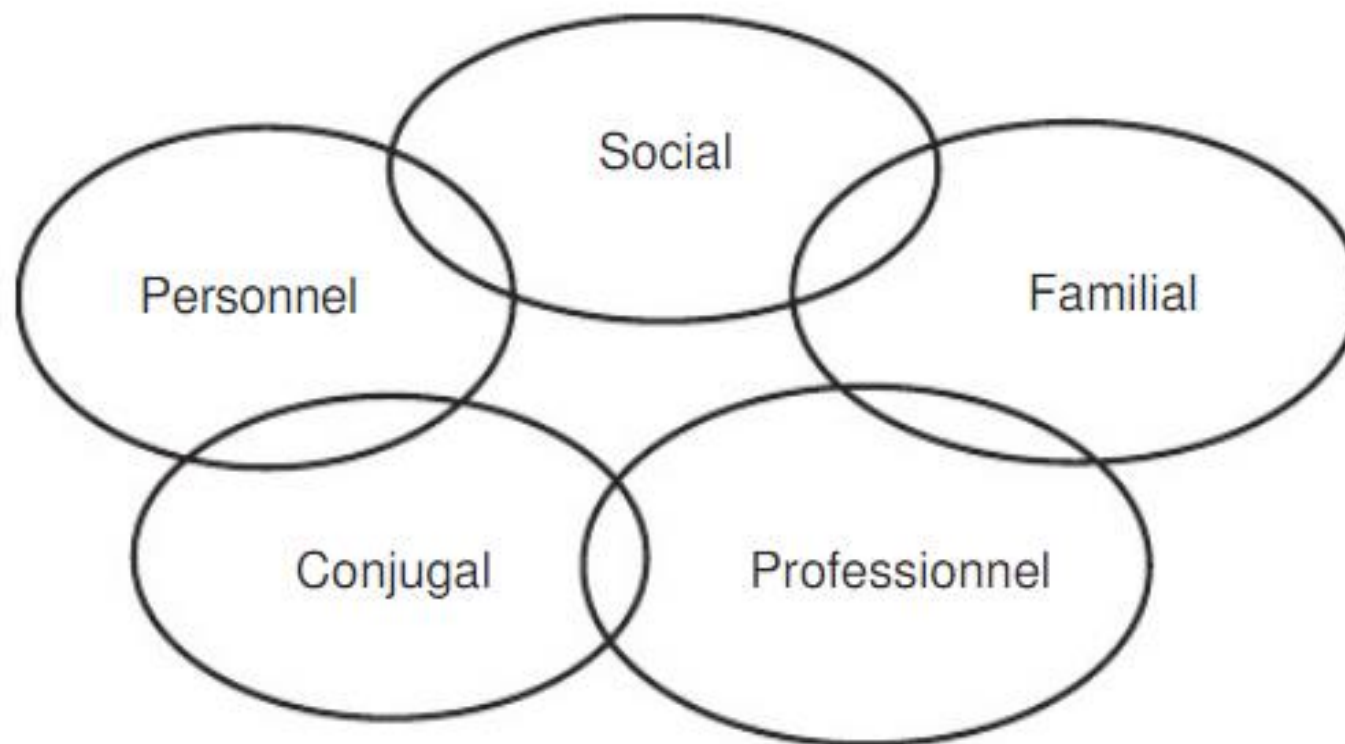
Ce que tu veux comprendre,

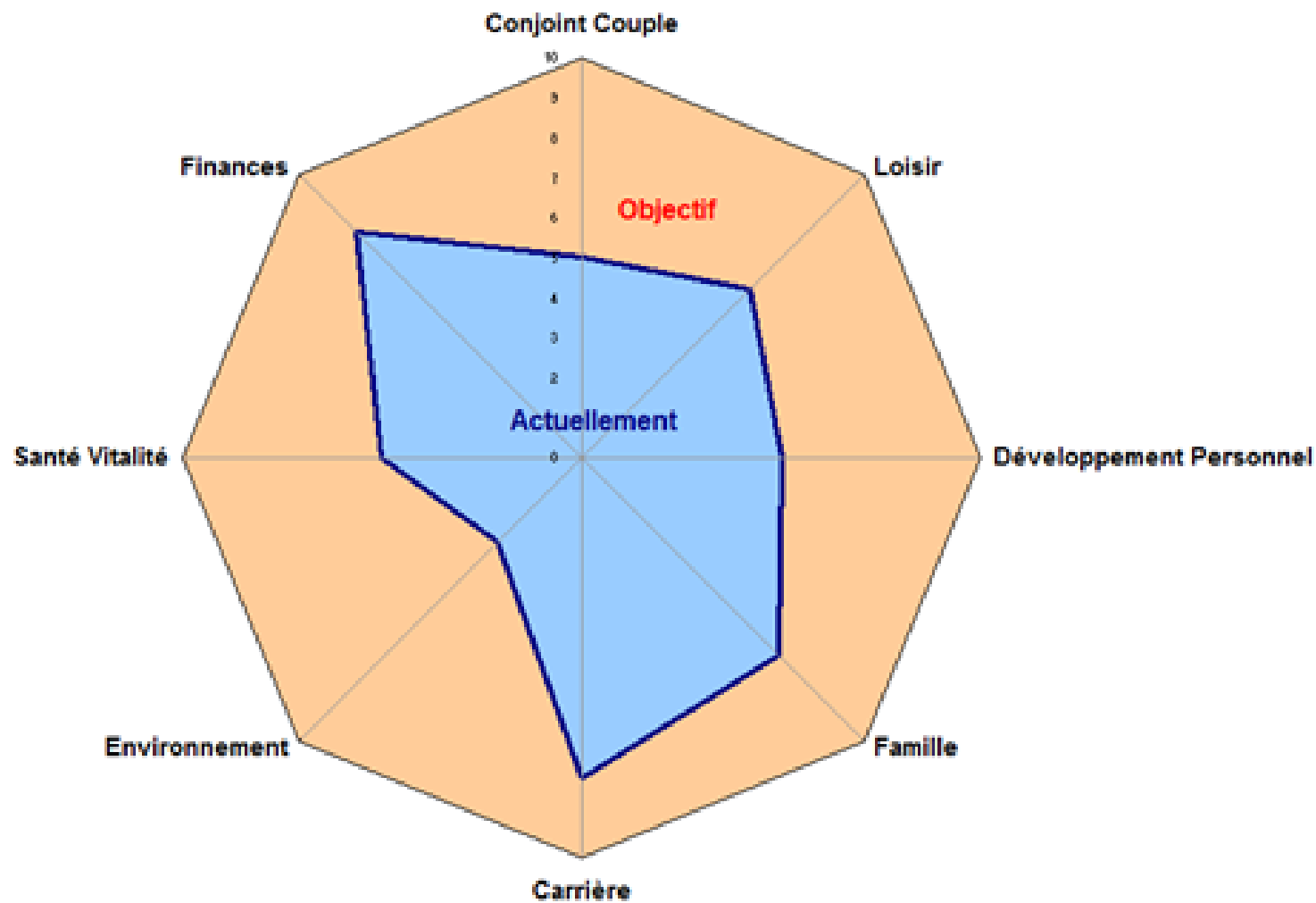
Et ce que tu comprends réellement ,

Il y a neuf possibilités de ne pas s'entendre !



Les domaines de vie (Hévin et Turner)





Évaluez vous sur une échelle de 1 à 10 dans chacun de vos domaines de vie.

