

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Faculté des Langues étrangères
Département de français



Mémoire en vue de l'obtention d'un diplôme de Master
Parcours : Didactique du français et Inter culturalité

**l'impacte de la relation enseignant/apprenant sur
l'apprentissage**
**cas d'étude : département de français et département
d'anglais**

Présenté par : Bekkouch Toufik Elhakim

Membres du jury :

- **Président : M. Belatreche**
- **Examineur : M^m. Maghraoui**
- **Encadreur: M^m. Bentaifour**

Année universitaire 2014 - 2015

Sommaire

| | |
|---|----|
| Introduction..... | 3 |
| Chapitre 1 : la neurolinguistique et l'apprentissage | 5 |
| 1. Introduction partielle | 5 |
| 2. La Programmation neurolinguistique et son historique | 5 |
| 2.1 La Programmation neurolinguistique..... | 5 |
| 2.2 Historique de la programmation neurolinguistique..... | 7 |
| 3. Les présupposés de la programmation neurolinguistique..... | 9 |
| 4. L'aspect relationnel et l'apprentissage | 11 |
| 5. Le cerveau et l'apprentissage | 12 |
| 5.1. La théorie des trois cerveaux au service de l'enseignement | 12 |
| 5.2. Les trois étages du cerveau..... | 13 |
| 6. La relation entre le charisme, la PNL et la pédagogie | 14 |
| 7. Conclusion transitoire | 15 |
| Chapitre 2 : Protocole d'enquête et traitement des résultats | 17 |
| 1. Introduction partielle | 17 |
| 2. Protocole d'enquête..... | 17 |
| 2.1 Cadre de recherche | 17 |
| 2.1 Les objectifs de la recherche | 17 |
| 2.2 Les outils de la recherche | 17 |
| 2.3 La description du public..... | 18 |
| 3. Traitement des résultats obtenus | 18 |
| 3.1 Traitement de la grille d'évaluation | 18 |
| 3.2 Traitement du questionnaire | 25 |
| 4. Conclusion transitoire | 28 |
| Chapitre 3 : évolution, résultats et solutions | 30 |
| 1. Introduction partielle | 30 |

| | | |
|------|---|----|
| 2. | Evolution des résultats | 30 |
| 2.1 | Evolution de la performance personnelle | 30 |
| 2.2 | Evolution de la performance générale | 33 |
| 3. | Résultat des hypothèses..... | 34 |
| 4. | Optimisation de l'apprentissage | 36 |
| 5. | Application de quelque présumé de la PNL..... | 37 |
| 6. | Solutions à proposer..... | 38 |
| 6.1. | Les choses à dire ou à ne pas dire | 38 |
| 6.2. | Formation | 38 |
| | Conclusion | 41 |
| | Bibliographie..... | 44 |

Introduction

Introduction

Nous ne cessons jamais de faire des progrès afin d'arriver à comprendre le fonctionnement de l'être humain, et l'une des plus fascinantes capacités de l'être humain c'est son acquisition du langage. Les neurosciences nous aident à mieux connaître les éléments qui servent à cela, car il existe aussi d'autres facteurs majeurs qui peuvent influencer l'apprenant à acquérir une langue. La programmation neurolinguistique nous aide à mieux analyser les personnes excellentes et les modéliser afin de permettre aux personnes moyennes d'arriver à un meilleur résultat et de surpasser leur manque de confiance en soi. Celle-ci permet aussi à chaque individu de prendre conscience de ses propres capacités et de les améliorer ainsi de mener chaque individu vers une approche interculturelle.

Nous avons choisi ce sujet parce que la majorité d'entre nous ont tendance à sous-estimer le pouvoir de chaque relation qui existe entre enseignant et apprenant, souvent on pense que ce n'est qu'un devoir ou une simple leçon à faire, et pour prouver l'importance et l'impact de cette relation enseignants/apprenants nous allons nous baser sur l'un des aspects majeurs de la programmation neurolinguistique (le relationnel).

Que nous le voulions ou non, il y a belle et bien une relation qui existe entre enseignant et apprenant qu'elle soit professionnelle ou personnelle, elle engendre un sort de lien invisible. Alors quelle sorte d'impact aura le relationnel sur le développement communicatif et sur les résultats obtenus des apprenants ?

Autrement dit, il s'agira de démontrer : si les façons de traiter les apprenants influencent-elles leur résultat ? Et aussi, si le milieu intra scolaire influence-t-il leur apprentissage ? Et enfin, est-ce qu'une mauvaise relation avec eux peut-elle freiner leur progression ?

Pour apporter des éléments de réponse à ces questionnements, nous allons nous baser sur les travaux de Bandler et Grinder les créateurs de la Programmation Neurolinguistique et nous focaliser sur ses présupposés afin d'affirmer ou infirmer les hypothèses suivantes :

- ❖ Les façons de traiter les apprenants influenceraient-elles leur résultat.
- ❖ le milieu intra scolaire influencerait-il leur apprentissage.
- ❖ Une mauvaise relation avec eux pourrait-elle freiner leur progression.

Notre travail de recherche se composera de trois chapitres, l'un théorique et deux pratiques. Dans le premier chapitre nous allons aborder la question de la Programmation neurolinguistique et de son historique, puis nous entamerons ses présupposés pour arriver à

l'aspect relationnel, après cela nous parlerons du cerveau et de l'apprentissage et enfin nous parlerons de la relation qui existe entre le charisme, la PNL et la pédagogie.

Et dans le second chapitre nous parlerons des résultats obtenus sur le terrain grâce à une observation attentive des apprenants en milieu scolaire universitaire puis à l'aide d'une grille d'évaluation et d'un questionnaire nous allons traiter les résultats obtenus lors de notre recherche sur le terrain.

Et dans le dernier chapitre nous allons aborder l'évolution des résultats entre 2013 et 2015 de certains enseignants puis nous apporterons des réponses à nos hypothèses et enfin nous tenterons de donner des solutions pour améliorer les données.

Chapitre 1 :

la neurolinguistique et l'apprentissage

Chapitre 1 : la neurolinguistique et l'apprentissage

1. Introduction partielle

Dans ce chapitre nous allons aborder ce que signifie la programmation neurolinguistique et son historique puis nous entamerons ses présupposés qui sont principalement basés sur l'aspect relationnel ensuite nous parlerons de ce dernier et son lien avec l'apprentissage et après cela nous aborderons comment se fait l'apprentissage au niveau du cerveau et enfin nous parlerons de la relation qui existe entre le charisme, la PNL et la pédagogie.

2. La Programmation neurolinguistique et son historique

2.1 La Programmation neurolinguistique

Chaque être humain à un cerveau, notre capacité à agir dans la vie dépend de la façon dont nous contrôlons notre système nerveux. La PNL consiste à apprendre, à penser et à communiquer plus efficacement avec les autres et avec soi.

Elle fut élaboré dans les années 1970 aux Etats-Unis par Richard Bandler et John Grinder , elle est un ensemble organisé de connaissances et de pratique dans le domaine de la psychologie basées sur une démarche pragmatique de modélisation ; à sa création elle s'inscrivait uniquement dans le domaine de la psychothérapie en s'inspirant du travail de Fritz Perls, Milton Erikson, Virginia Satir. Puis dans les années quatre vingt elle trouve des applications dans la créativité, la pédagogie, le sport, le management et la communication.

Certain la définissent comme étant une analyse de l'excellence humaine et le fait de reproduire ce savoir faire aux autres personnes moyennes afin qu'ils excellent comme le dit Grinder : « *La PNL est l'analyse et la reproduction de l'excellence humaine, de savoir-faire. La différence qui change tout.* »¹. Par ailleurs Bandler semble partagé un certain point commun avec Grinder pour celui-ci il s'agit d'une attitude méthodologique afin de comprendre les gens comme il le dit : « *La PNL est une attitude méthodologique dont découle un ensemble de techniques c'est une certaine façon de comprendre les gens. Une vision du monde.* »².

¹ <http://www.pnlcoach.com/description-pnl-programmation-neuro-linguistique.php> (consulté le 26/12/2014)

² <http://www.pnlcoach.com/description-pnl-programmation-neuro-linguistique/2.php> (consulté le 18/01/2015)

Chapitre 1 : la neurolinguistique et l'apprentissage

Pour d'autre La PNL consiste en l'étude des réalités psychologiques individuelles et l'élaboration de moyens d'observation, de codification et d'action. Autrement dit, on observe les comportements, on relève des régularités, on tente ensuite de classer les observations et d'élaborer des stratégies adaptées aux difficultés qu'on rencontre. Comme le dit Catherine Cudicio : « C'est de la psychologie appliquée ! ».¹

L'abréviation PNL fait référence à trois composantes : la neurologie, le langage et la programmation.

- **Programmation** : renvoie essentiellement à la théorie de l'apprentissage et concerne la façon dont nous codons ou dont nous nous représentons les choses. Notre cerveau possède des programmes comportementaux et de nos expériences nous créons des processus de comportements qui ont une structure que nous pouvons modéliser, apprendre, transférer ou changer.
- **Neuro** : fait référence à notre système neurologique. La PNL repose sur l'idée que notre expérience de la vie dépend de notre représentation sensorielle. nos sens agissent tels des capteurs de réalité. Nos états émotionnels sont déterminés par nos perceptions sensorielles.
- **Linguistique** : cela réfère à la façon dont les êtres humains se servent du langage pour comprendre le monde qui les entoure, le langage et les comportements non verbaux reflètent la structure de notre pensée.

De simple mots peuvent faire réagir votre cerveau, le d'entendre « quelqu'un a avalé le vomi d'un autre » cela vous chamboule. Les mots ne sont pas simplement que des mots mais ils créent en fait notre réalité.

La modélisation des différentes stratégies utilisées par des élèves brillants pour retransmettre les savoir-faire et savoir-être à ceux qui en ont besoin, a permis de développer une pédagogie spéciale comme le dit Bandler : « *Le défi est d'aider les gens à comprendre que ce qu'ils ont pensé être la réalité est juste leur propre modèle de la réalité, et de les amener jusqu'à une position où ils peuvent dire, si c'est juste un modèle, j'aurais plutôt celui-là là-bas* ».²

¹ Catherine Cudicio « La PNL Communiquer autrement » Éditions Eyrolles, 2003.p09 (version ebook téléchargeable)

² <http://www.revolution-coaching.com/pnl> (consulté le 26/01/2015)

Chapitre 1 : la neurolinguistique et l'apprentissage

La pédagogie PNL est une méthode d'enseignement issu de la programmation neurolinguistique. Elle se manifeste à travers deux aspect majeurs : le relationnel et l'apprentissage cognitif.

2.2 Historique de la programmation neurolinguistique

La programmation Neurolinguistique est passée par trois périodes, la première est essentiellement centrée sur la psychothérapie, celle-ci à été définie comme « l'exploration et la transformation du vécu de l'expérience subjective » par Monique Esser. La seconde se caractérise par l'introduction du modèle des niveaux logiques de Robert Dilts dans le but de permettre une analyse plus globale des contextes problématiques puis enfin la troisième période qui correspond à une réflexion sur le sens général de la Programmation Neurolinguistique sur ses applications et sur les changements au sein des groupes sociaux.

2.2.1 Les débuts

C'est seulement à partir de 1973 que la coopération de John Grinder et Richard Bandler commence. J. Grinder professeur de linguistique aide R. Bandler étudiant en psychologie, à formaliser sa pratique en gestalt¹.

En 1975, sur la base de la modélisation des aspects linguistiques permis par l'observation de la pratique de Fritz Perls² et Virginia Satir³, ils publient le « méta-modèle ». Les aspects linguistiques de ce premier modèle empruntent également aux travaux antérieurs de Grinder sur la grammaire générative et transformationnelle de Noam Chomsky. John Grinder explique ainsi l'importance de l'approche linguistique au sein de la programmation Neurolinguistique : « nous avons constaté que la grammaire transformationnelle avait eu l'influence la plus pénétrante sur la PNL ».⁴

En 1976, Grinder et Bandler choisissent le nom de « Programmation Neurolinguistique » pour désigner leur démarche. Cette dénomination correspond à une volonté de sortir de l'approche linguistique exclusive, en intégrant ce qu'elle nomme « l'exploration du vécu subjectif », c'est-à-dire les états internes et la perception sensorielle du sujet.

¹ En psychologie (nom allemand qui signifie forme) conception qui voit dans les faits psychiques des ensembles ou des structures globales et non des éléments séparés.

² Fondateur de la gestalt therapy

³ Pionnière de la thérapie familiale

⁴ http://fr.wikipedia.org/wiki/programmation_neurolinguistique (consulté 12/03/2015)

Chapitre 1 : la neurolinguistique et l'apprentissage

En 1977, les praticiens explorent d'autres disciplines. Ils développent des applications ou des réflexions dans des domaines aussi divers que la communication, la vente, le management, la créativité, le développement personnel, la pédagogie scolaire ou les relations de couple.

De 1975 à 1977¹, BANDLER et GRINDER vont publier trois ouvrages majeurs qui constituent dès lors les bases de la Programmation Neuro Linguistique :

– The Structure of Magic (1975,1976) : ouvrage en 2 volumes qui définit les connaissances de base et les modèles théoriques de la PNL.

– Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, 1976 où l'on découvre les techniques de ce thérapeute « hors du commun ».

– Changing with families, 1976 traite, pour sa part, des approches spécifiques de VIRGINIA SATIR pour les thérapies familiales

2.2.2 La seconde période

En 1980, Robert Dilts² formalise son modèle dit des « champs unifiés », modèle qui s'appuie principalement sur le concept de niveaux logiques formalisé par Gregory Bateson³. Ce modèle, utilisé par les PNListes⁴ sous la dénomination de « niveaux logiques », va donner une organisation globale à tous les acquis de la PNL selon Monique Esser. Il procure un cadre non seulement à l'analyse d'un problème (comprendre comment différents aspects s'articulent), mais aussi des règles et donc des protocoles pour organiser les différentes actions à mener pour résoudre le problème en profondeur. Ce modèle a permis de classer tous les outils PNL en fonction du niveau où ils interviennent.

Dés 1983, la PNL a eu une extension internationale d'abord en France puis 1985 en Belgique, suivi en 1988 de la première formation sur les stratégies PNL d'apprentissage.

2.2.3 La troisième période

Cette troisième période se caractérise par une démarche plus en profondeur, ou d'avantage collective. C'est une recherche du sens des rôles endossés durant l'expérience et les situations, de leur importance, ainsi qu'une exploration des changements dans des

¹ Catherine Cudicio Le grand livre de la PNL Éditions d'Organisation, 2004.p29.30 (version ebook téléchargeable)

² Robert Dilts (né en 1955) est un auteur, formateur et consultant américain travaillant dans le domaine de la Programmation Neurolinguistique

³ Gregory Bateson est un anthropologue, psychologue, épistémologue américain. Influencé par la cybernétique . Il est à l'origine de ce que l'on appelle l'école de Palo Alto.

⁴ Le terme de « PNListe » regroupe tous les pratiquants de la PNL et possédant une formation minimum en la matière

Chapitre 1 : la neurolinguistique et l'apprentissage

groupes humains. Robert Dilts appelle ce niveau de changement « l'éveil à la conscience par rapport au système », c'est-à-dire la conscience d'appartenir à un tout plus vaste que simplement nous et au sens que chacun donnera à sa vie vis-à-vis de cette appartenance. Cette étape est encore à ses débuts.

Cette troisième génération de la Programmation Neurolinguistique repose sur le présupposé qu'un système, une organisation, possède les ressources nécessaires à son changement. Il est par conséquent question de créer un contexte approprié pour que le groupe laisse émerger ce changement. Celui-ci ne doit pas être que dans l'intérêt de certains, mais bien générer des bénéfices à tous ceux impactés par l'organisation. Il s'agit d'apporter un véritable bénéfice dans le système, au-delà de celui attendu par l'individu et d'enrichir les autres et le monde au travers de soi.

3. Les présupposés de la programmation neurolinguistique

La programmation neurolinguistique repose sur un ensemble de présupposés, qui ont été certifiés à partir de 1991. Ces présupposés ont été progressivement formulés et affinés lors des travaux de développement de la Programmation Neurolinguistique.

Les principaux présupposés de la Programmation Neurolinguistique sont au nombre de neuf :

- a) **« la carte n'est pas le territoire »** : Présupposé issu de la sémantique générale¹ d'Alfred Korzybski, faisant référence à la perception du monde, par l'intermédiaire de vos sens. Nous assimilons ensuite ce phénomène externe puis nous en faisons une représentation interne dans notre cerveau, cela signifie que ce qu'une personne croit être le monde n'est en réalité que sa représentation personnelle du monde, et non pas la vérité. De ce présupposé découlent plusieurs idées, conceptions, attitudes, techniques et actions. Aucun modèle du monde n'est plus vrai ou réel qu'un autre. Plus que par le territoire ou la réalité, les choix d'un individu sont limités par ses modèles du monde et les réponses possibles qu'il en connaît.
- b) **« Derrière chaque comportement, il y a une intention positive »** : cela vaut également pour les comportements négatifs ou non productifs. D'un certain point de vue, il y a un intérêt, une « intention positive » à avoir un comportement particulier.

¹ Alfred Korzybski, « La sémantique générale. Vers un nouveau système général d'évaluation et de prédictibilité pour la résolution de problèmes humains [archive] », *Éditions de l'Éclat*, 2007. De wikipédia : http://fr.wikipedia.org/wiki/Programmation_neuro-linguistique (consulté le 09/01/2015)

Chapitre 1 : la neurolinguistique et l'apprentissage

Impossible donc de le changer si on ne s'occupe pas de cette intention d'abord. Le comportement est un symptôme et l'intention positive, une cause plus profonde. Ce présumé ne veut pas dire qu'il faut tout accepter de l'autre. Comprendre, oui, mais pour l'aider à changer ses comportements inadéquats. La « technique de recadrage en 6 pas » (modélisation des grands thérapeutes du début de la PNL) repose principalement sur ce présumé.

- c) « **Il n'y a pas d'échec mais que du feedback (ou des apprentissages)** » : tout le monde fait des erreurs et essuie des revers. L'échec, l'erreur culpabilise et démotive. Prendre le feedback d'un contexte responsabilise et invite à agir. Si ce qui est réalisé ne déclenche pas la réponse recherchée, il faut alors continuer à varier les actions jusqu'à déclencher une réponse désirée. Ce présumé est issu des théories cybernétiques.
- d) « **Le sens de la communication est donné par la réponse qu'on en obtient** » : Il ne suffit pas d'avoir de bonnes intentions, il est important d'évaluer comment le message est compris et, le cas échéant, comment le changer pour viser davantage d'efficacité.
- e) « **Ce que d'autres peuvent apprendre, je peux l'apprendre aussi** » : Ce présumé invite chacun à reprendre du pouvoir sur sa vie. Comme les êtres humains partagent les mêmes systèmes de représentations de base, il est possible pour tout être humain d'organiser et d'accéder à ses représentations de façon à recréer ou approcher tout phénomène humain. Il est donc possible de modéliser et de transférer toute compétence humaine d'une personne à une autre. Les gens possèdent déjà toutes les ressources nécessaires (au moins potentiellement) pour agir efficacement. Le changement vient de la libération et du déclenchement des ressources appropriées (ou de l'activation de la ressource potentielle) pour un contexte particulier en enrichissant le modèle du monde individuel.
- f) « **Le corps et l'esprit font partie du même système cybernétique** » : Ce qui se passe dans l'esprit a des répercussions dans le corps, et inversement. Si on observe les modifications du non verbal, on peut en déduire des modifications de la pensée par conséquent.
- g) « **Le langage est une représentation secondaire de l'expérience** » : Lorsque des mots sont posés sur une expérience vécue, les mots ne sont pas aussi riches ou complets que la représentation mentale qui en a été construite. Si le langage (structure de surface) permet de communiquer sur le vécu et sur les représentations mentales (structure profonde), l'un des objectifs en PNL est de retrouver au travers de cette expression

Chapitre 1 : la neurolinguistique et l'apprentissage

(langage - représentation secondaire) l'expérience primaire, c'est-à-dire la représentation mentale de ce vécu.

- h) « **On ne peut pas ne pas communiquer** » : Même lorsque rien n'est dit, l'homme communique. Tout est donc communication, y compris un comportement de refus de communication. Ce présupposé est issu des théories de l'école de Palo Alto.
- i) « **Loi de la variété requise** » : Une certaine flexibilité qui soit supérieure au niveau d'incertitude du système doit être manifestée dans certaines conditions ou situations. La part du système qui présente le plus de flexibilité sera l'élément catalyseur ou contrôleur du système, à des fins de changement.

4. L'aspect relationnel et l'apprentissage

L'aspect relationnel est guidé par les présupposés PNL et par le fait d'éviter les confusions de niveaux logiques. Par exemple, que ce soit entre enfants ou entre enseignants et enfants, le présupposé résumé par la phrase « La carte n'est pas le territoire » invite chacun à accepter l'autre dans sa différence et à nuancer ses croyances limitées. L'autre présupposé : « Il n'y a pas d'échec, il n'y a que du feedback »¹ rappelle à chacun que faire une erreur n'a aucune importance mais que la seule chose qui compte c'est comment faire pour ne plus jamais faire cette même erreur et, donc, d'apprendre. Pour les intervenants pédagogiques en PNL, les tâches données aux apprenants devraient être choisies, adaptées et organisées en une séquence croissante en difficulté de telle manière que chaque apprenant puisse réussir et donc maintenir son estime de soi et sa motivation. Les niveaux logiques expliquent qu'un apprenant n'est pas son comportement ou son niveau de compétence actuel, mais qu'il a les compétences qu'il a déjà et peut apprendre celles qu'il décide d'avoir. Ceci crée un climat d'accueil, de respect, de soutien et de responsabilisation, cadre propice aux apprentissages scolaires.

Une bonne relation est la base de toute chose, pour mieux transmettre le savoir il doit y avoir une confiance entre l'apprenant et l'enseignant et afin de réaliser un taux de réussite élevé il faut savoir comprendre comment transmettre l'information et pour cela on doit avoir une bonne relation avec les apprenants être une personne charismatique et doit être conscient de faire la différence entre composer (**recherche d'un accord avec l'autre**) et opposer (**recherche d'un accord avec soi-même**).²

¹ http://fr.wikipedia.org/wiki/p%C3%A9dagogique_PNL (consulté le 27/02/2015)

² <http://www.catherine-maillard.com/post/2007/12/03/p%C3%A9dagogique-emotionnelle-et-relationnelle>(consulté le 13/03/2015)

Notre façon d'agir avec les apprenants influence le cours de leur existence, tâchons d'être plus attentif aux besoins de nos apprenants. Et si on reprenait le triangle didactique la relation entre savoir enseignant et apprenant :

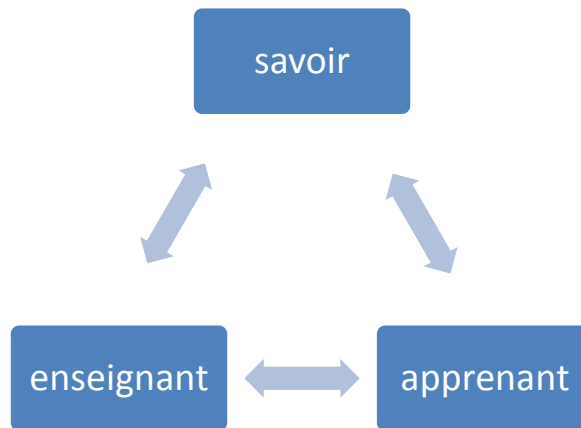


Figure 1 : le triangle didactique

Le savoir est une chose abstraite par contre l'enseignant et l'apprenant ne le sont guère et pour qu'il y est une certaine transmission de savoir de la part de l'enseignant à l'apprenant, il faudrait une bonne relation et surtout de la confiance, l'exemple le plus simple a cité ici serait celui du mariage pour qu'un mariage fonctionne il faudrait une bonne communication entre les deux sinon cela ne marcherait pas et cela crée des problèmes, dans l'apprentissage c'est la même chose si l'apprenant n'a pas foi dans les capacités de l'enseignant, le module ou plutôt le savoir ne peut être réceptionner par l'apprenant. Et dans notre recherche sur le terrain nous allons démontrer cela avec plus de preuves.

5. Le cerveau et l'apprentissage

5.1. La théorie des trois cerveaux au service de l'enseignement

Le premier étage, le cerveau reptilien est responsable de la sécurité et des besoins vitaux. Il trouve donc ses besoins comblés par la famille (manger, dormir, être en sécurité...).

Le deuxième étage, le cerveau limbique est le siège des émotions. Chaque être humain a le pouvoir de ressentir et de gérer ses émotions. La communication relationnelle est intimement reliée à ce cerveau et permet de mieux apprivoiser les émotions et d'agir sur elles.

Chapitre 1 : la neurolinguistique et l'apprentissage

Quant au troisième étage, appelé néocortex, il est la centrale du traitement de l'information. La mission première de l'enseignement étant d'instruire l'apprenant, elle fait appel automatiquement à cet étage du cerveau. Un environnement stimulant, un enseignement intéressant, des méthodes invitant à la curiosité fournissent la nourriture intellectuelle essentielle au néocortex. De plus, la famille, les amis, les livres, les ordinateurs, la télévision et d'autres sources d'apprentissage permettent de l'enrichir.

Une bonne connaissance de la théorie des trois cerveaux est à la base de l'enseignement de la communication relationnelle. Elle vise à aider les apprenants à développer des compétences pour gérer leurs émotions (cerveau limbique) et ainsi activer le néocortex de manière qu'il fonctionne à pleine capacité. Elle permet également un meilleur développement du quotient émotionnel et une responsabilisation accrue de l'individu.

Goleman¹ a démontré que des élèves peuvent apprendre à se servir de ce qu'il appelle leur « cerveau rationnel » afin que celui-ci prenne le contrôle sur leur « cerveau émotionnel ». « En d'autres mots, il faut apprendre au cerveau rationnel à “raisonner” les émotions produites par le cerveau émotionnel de façon à juger de leur pertinence et à nuancer leur intensité en fonction du contexte² ». Nous croyons que l'enseignement de la théorie des trois cerveaux fournit aux enfants des outils concrets pour une meilleure gestion de l'information cognitive et affective.

5.2. Les trois étages du cerveau

➤ Le cerveau reptilien :

- Il assure la survie
- Il prévient d'un danger
- Il agit selon l'instinct
- Il répond à des besoins fondamentaux comme manger, dormir, etc.
- Il recherche la sécurité.

Une fois les besoins fondamentaux comblés et la sécurité assurée, il est possible d'accéder au cerveau limbique.

➤ Le cerveau limbique :

- Il gère l'affectivité

¹ Goleman, Daniel. « *L'intelligence émotionnelle : comment transformer ses émotions en intelligence* », Paris, r. Laffont, 1997

² Bissonnette, Steve, et Mario Richard. « *Comment construire des compétences en classe* », Montréal, La Chenelière, 2001

Chapitre 1 : la neurolinguistique et l'apprentissage

- Il assure la maîtrise des émotions
- Il permet l'expérience émotionnelle

Une bonne gestion des émotions permet d'accéder au néocortex.

➤ Le néocortex :

- C'est le siège de la pensée
- Il permet la réflexion
- Il favorise l'apprentissage
- Il possède quatre lobes : planification, mouvement et espace, image, langage.
- Il possède deux hémisphères.

En somme, le principe est simple : pour que le cerveau néocortex fonctionne à sa pleine capacité, les besoins liés aux deux premiers étages du cerveau doivent être comblés.

6. La relation entre le charisme, la PNL et la pédagogie

Pour entraîner les autres, motiver, susciter leur adhésion à la réalisation de vos projets, vous avez besoin de charisme. Cette qualité que l'on pense innée et que l'on admire tant chez des figures emblématique existe potentiellement en chacun de nous. Le charisme est un processus qui s'active quand nous sommes connectés à quelque chose qui nous anime et que nous voulons faire partager aux autres. Le charisme signifie "don", "cadeau", un état en lien avec notre passion, notre rêve, une source d'une énergie capable de rayonner vers les autres et que les autres peuvent ressentir. Le don est l'expression d'une contribution individuelle à une vision qui, lorsqu'elle est partagée, peut susciter engagement et enthousiasme chez les autres. Le charisme est une forme d'éveil de notre propre excellence, une forme de « lumière intérieure » qui peut permettre aux autres d'éveiller leurs propres lumières. Le charisme s'exprime beaucoup plus par les aspects somatiques (non verbaux) que cognitifs (verbaux) de notre communication. Le charisme est très lié à la gestion de sa propre énergie. Exprimer son charisme consiste à modéliser notre propre état d'excellence, enrichir son expression, puis relier une résonance cognitive (les mots justes) à une résonance somatique (tonalité, posture, gestes) et à une résonance du champ relationnel (ressenti par soi et les autres).

Chapitre 1 : la neurolinguistique et l'apprentissage

"[...] qui êtes-vous pour ne pas l'être ? Vous êtes un enfant de Dieu. Vous restreindre, vivre petit ne rend pas service au monde. Il n'y a aucune illumination dans le fait de se rétrécir pour éviter de faire peur aux autres [...]" - Marianne Williamson¹

Nelson Mandela a cité ce texte de Marianne Williamson lors de son discours d'investiture comme président d'Afrique du Sud, car ce texte parle de charisme et de quelque chose qui permet de faire une différence dans notre propre vie et celle des autres. Marianne Williamson dit en effet que quelque chose de singulier et de lumineux se trouve en chacun de nous.

A écouter M. Williamson, exprimer son charisme implique une capacité à prendre contact avec ce qui est si singulier en nous, cette « lumière en nous », puis s'autoriser à l'exprimer à travers nos actes, en ayant au préalable identifié et transformé les peurs qui peuvent s'opposer à l'expression de notre lumière. Et en faisant cela, nous autorisons les autres à se libérer de leurs propres peurs et à exprimer leur charisme.

Le charisme a pour fonction de communiquer d'une manière efficace et qui touche les autres, qui éveille les autres, et qui provoque engagement, dévouement et enthousiasme. Le charisme donne un cap pour arriver au but souhaité.

7. Conclusion transitoire

Enfin nous avons remarqué qu'afin de réaliser un taux de réussite élevé il faut savoir comprendre comment transmettre l'information et pour cela on doit avoir une bonne relation avec les apprenants. La programmation neurolinguistique nous aide à mieux analyser les personnes excellentes et les modéliser afin de permettre aux personnes moyennes d'arriver à un meilleur résultat et de surpassé leur manque de confiance en sois. Il faut savoir aussi que dans ce qui va suivre nous allons démontrer quel genre d'impacte aura la relation apprenants/ enseignant sur les apprenant eux-mêmes, et pour cela nous avons enquêté sur le terrain.

¹ <http://www.la-pnl-le-charisme.com/programmation%neuro-linguistique.mht> (consulté le 18/02/2015)

Chapitre 2 :

Protocole d'enquête et traitement des résultats

Chapitre 2 : Protocole d'enquête et traitement des résultats

1. Introduction partielle

Dans ce chapitre, nous allons parler de notre protocole d'enquête, c'est-à-dire, nous aborderons notre cadre de recherche ainsi que les objectifs et les outils de recherche et aussi la description du public puis nous allons analyser les résultats obtenus lors de notre enquête.

2. Protocole d'enquête

2.1 Cadre de recherche

Pour pouvoir donner résultat à nos hypothèses nous avons travaillé sur le terrain et nous nous sommes focalisés durant 3 années sur les départements des langues, spécialement celui du français, de l'université de Abdelhamid IBN Badis de Mostaganem et une bref comparaison avec le département d'anglais. Nous avons pu observer notre propre promotion et nous avons pris des notes durant tout le cursus scolaire afin de concrétiser notre recherche sur l'impacte de la relation entre enseignants et apprenants.

2.1 Les objectifs de la recherche

Nous avons mis au point cette recherche afin d'apporter des réponses à plusieurs questionnement : si les façons de traiter les apprenants influencent-elles leur résultat ? Et aussi, si le milieu intra scolaire influence-t-il leur apprentissage ? Et enfin, est ce qu'une mauvaise relation avec eux peut-elle freiner leur progression ?

2.2 Les outils de la recherche

Nous avons fait circuler une grille d'évaluation et un questionnaire et on a aussi utilisé de l'observation participante.

- **Dans la grille d'évaluation** : les apprenants devaient évaluer différents enseignants en les classant du premier jusqu'au dernier selon leur compétence scientifique, leur compétence communicative et leur relation avec autrui. Ils devaient aussi choisir les modules auxquels ils assisteront si ceux-ci étaient tous facultatifs ensuite leurs nombres d'absences chez chaque enseignant puis donner une note, Ensuite on a comparé avec leur propre note obtenu lors de leurs parcours.
- **Et concernant le questionnaire** : les apprenants avaient des questions avec un choix de réponses cadrés afin d'arriver à trouver des résultats à nos hypothèses.

Chapitre 2 : Protocole d'enquête et traitement des résultats

2.3 La description du public

À l'aide de la grille et du questionnaire on tente de prouver ou désapprouver les hypothèses citées antérieurement, pour ce faire, on a distribué une trentaine de grilles d'évaluations et de questionnaires. La grille fut distribuée au master 2 de différentes spécialités du département de français et le questionnaire fut distribué au étudiant du département de français ainsi que celui de l'anglais pour pouvoir comparer les données après.

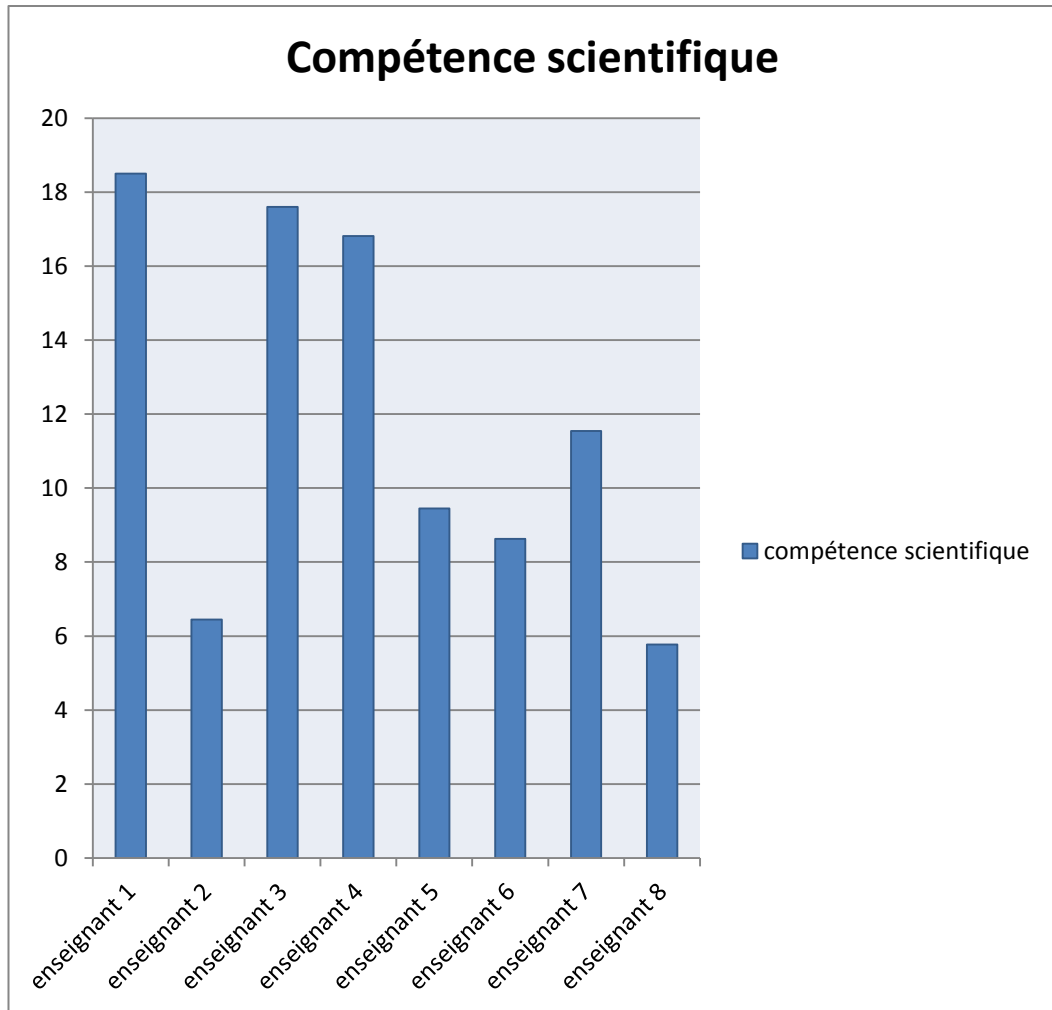
3. Traitement des résultats obtenus

3.1 Traitement de la grille d'évaluation

On a demandé aux apprenants de classer les enseignants de 1 à 8 et après collecte des informations on a attribué une note de 20 au premier et de 0 au huitième et voici les répartitions des notes avec les rangs qui vont avec :

| | | |
|---|---|----|
| 1 | ⇒ | 20 |
| 2 | ⇒ | 17 |
| 3 | ⇒ | 14 |
| 4 | ⇒ | 11 |
| 5 | ⇒ | 09 |
| 6 | ⇒ | 06 |
| 7 | ⇒ | 03 |
| 8 | ⇒ | 00 |

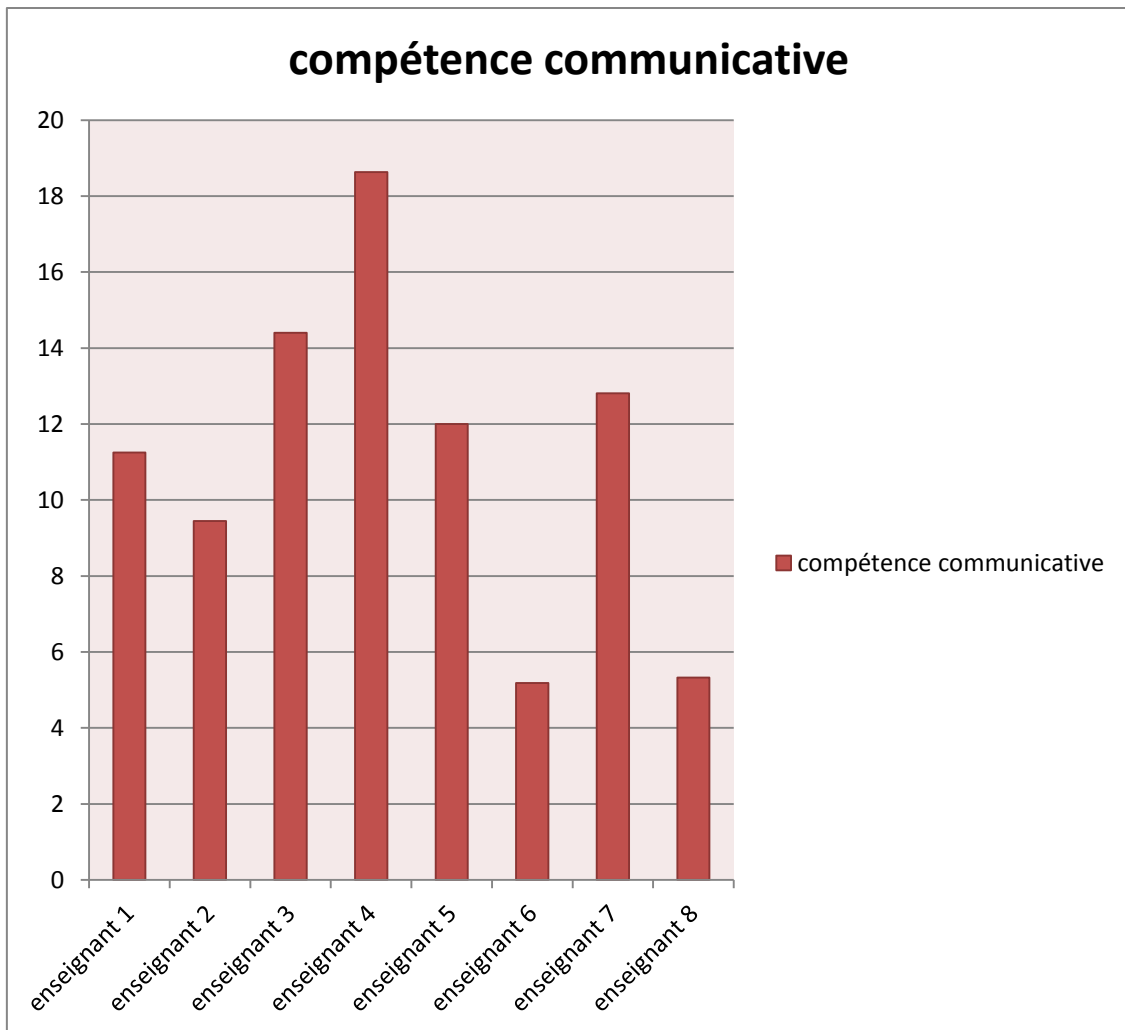
Puis on a calculé la moyenne des résultats obtenus dans chacun des domaines suivants (compétence scientifique, compétence communicative, relation avec autrui) et nous vous présentons les résultats obtenus dans ce qui va suivre :



On remarque dans cet histogramme que l'enseignant 1 à le meilleur résultat obtenu il dépasse les 18/20 donc il était le plus souvent classer premier dans cette catégorie par contre l'enseignant 8 a eu la plus faible note il a eu moins que 06/20 donc il était le plus souvent classer dernier.

Les apprenants trouvent que l'enseignant 1 a le plus de compétence scientifique et dépasse de loin l'enseignant 8.

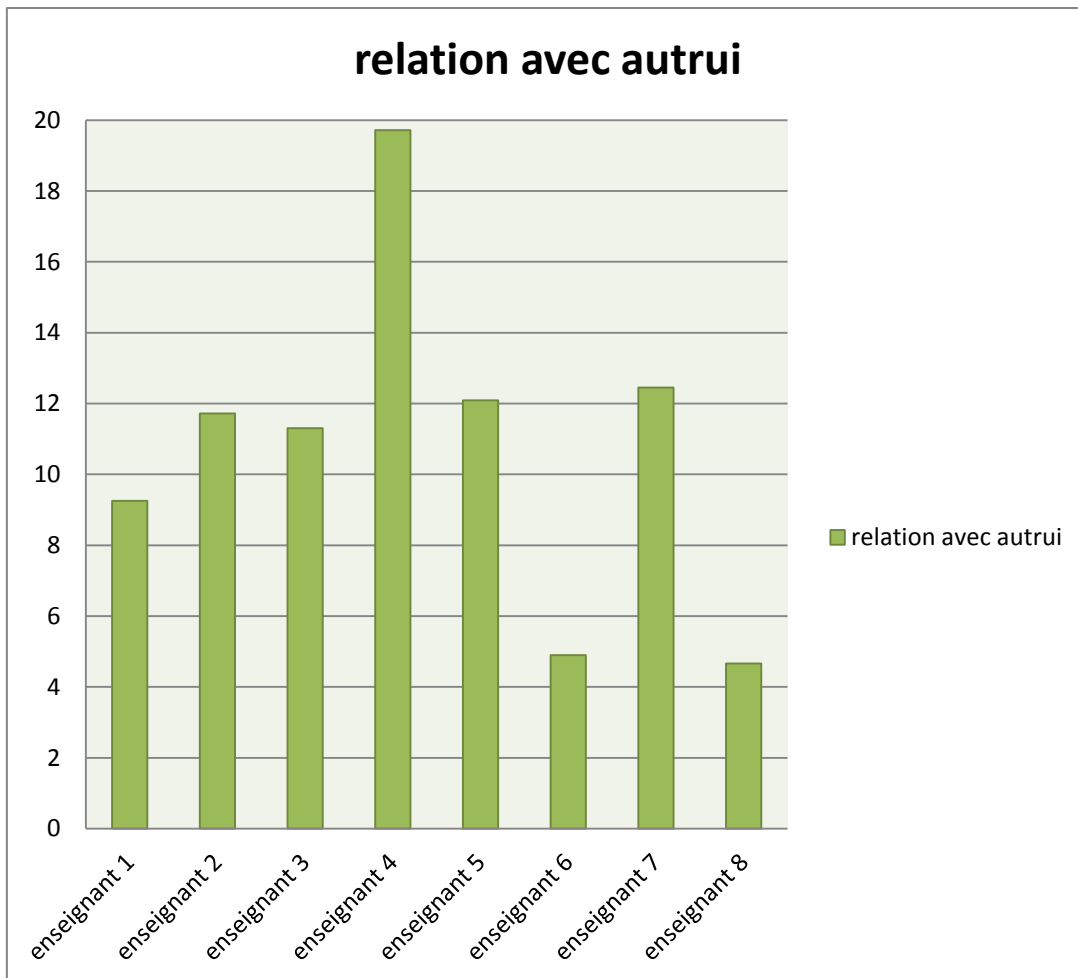
On remarque aussi qu'il y a les enseignants 3, 4, dépassent la note 16 et l'enseignant 7 dépasse la moyenne 10 et les enseignants 2, 5, 6 ont entre 6 et 9 de moyenne.



Ici aussi on remarque dans cet histogramme que l'enseignant 4 à le meilleur résultat obtenu il dépasse les 18/20 donc il était le plus souvent classer premier dans cette catégorie par contre l'enseignant 6 a eu la plus faible note il a eu moins que 05/20 donc il était le plus souvent classer huitième.

Les apprenants trouvent que l'enseignant 4 a le plus de pouvoir de communication et dépasse de loin tous les autres enseignants.

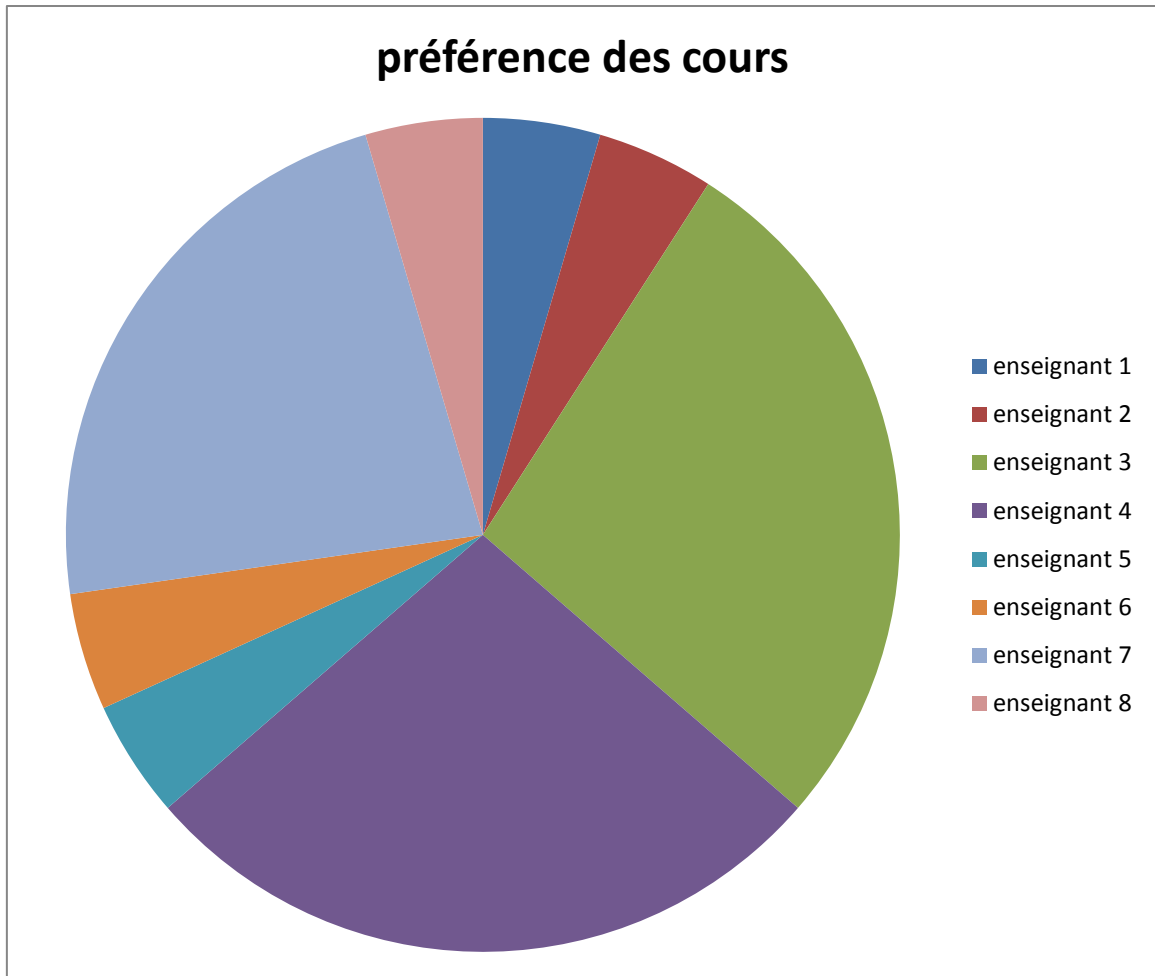
On remarque aussi qu'il y a les enseignants 1, 3, 5, 7 dépassent la moyenne 10 et les enseignants restant ont entre 5 et 9 de moyenne.



On remarque aussi dans cet histogramme que l'enseignant 4 à le meilleur résultat obtenu il dépasse les 19/20 donc il était le plus souvent classer premier dans cette catégorie par contre l'enseignant 8 a eu la plus faible note il a eu moins que 05/20 donc il était le plus souvent classer dernier.

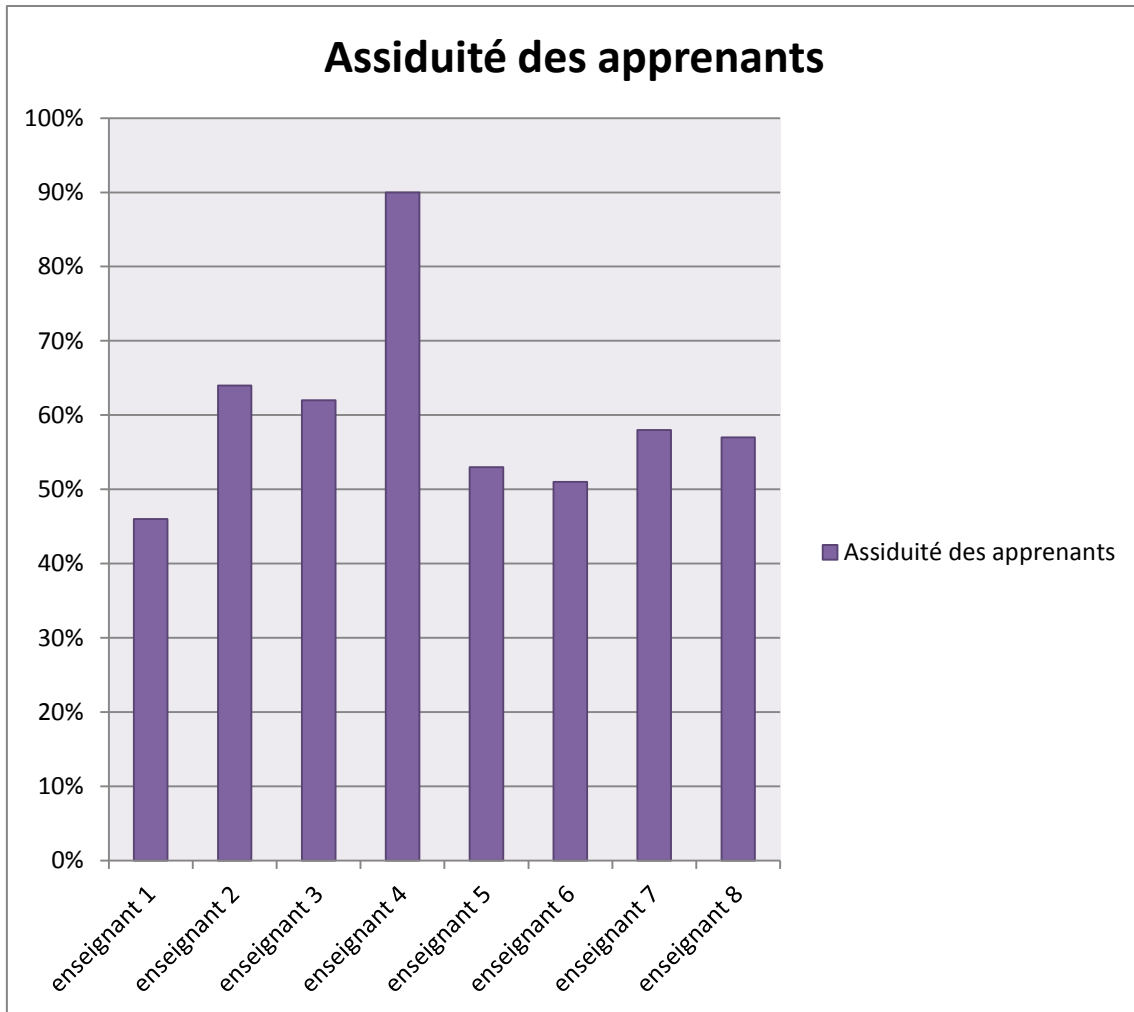
Les apprenants trouvent que l'enseignant 4 a la meilleure relation avec autrui et dépasse de loin tous les autres enseignants.

On remarque aussi qu'il y a les enseignants 2, 3, 5, 7, dépassent la moyenne 10 et les enseignants 1, 6 ont entre 5 et 9 de moyenne.



Concernant cette graphie, on a demandé aux apprenants la question suivante : « Si tous les cours étaient facultatifs cochez ceux auxquels vous assisterez malgré cela » et on remarque les modules 1, 2, 5, 6, 8 ceux qui ont obtenu de mauvais résultats précédemment et l'un des deux modules les plus préférés c'est le module de l'enseignant 4 celui qui est le meilleur dans les précédant domaines.

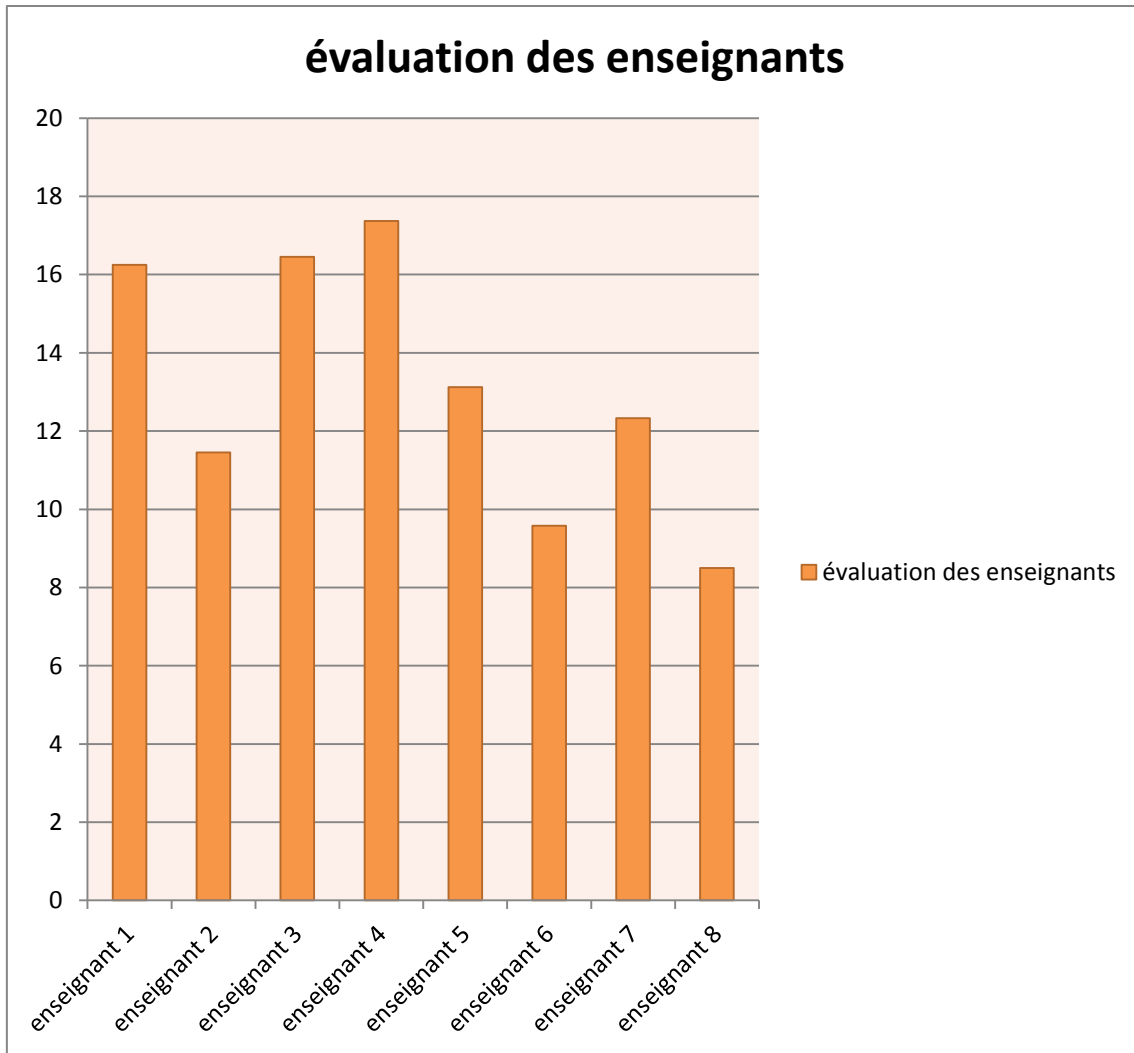
On peut constater que les apprenants choisissent leurs modules en fonction des compétences scientifiques et le pouvoir de communication ainsi que la relation avec autrui de leurs enseignants. Si on prenait l'exemple de l'enseignant 1 même si il avait eu une excellente note en compétence scientifique, son compétence communicative et sa relation avec autrui a fait en sorte que son module soit négligé autant que celui de l'enseignant 8 qui était dernier dans presque tout.



Enfin dans cet histogramme, on a demandé aux apprenants de donner leur nombre de présence chez les enseignants sur 10 séances et le résultat obtenu a été converti en pourcentage.

On remarque que chez l'enseignant 4 il a un taux de 90% de présence alors que chez l'enseignant 1 il atteint les 46%.

Donc on pourrait dire que les apprenants assistent plus chez les enseignants qui ont un bon niveau de compétences scientifiques, de pouvoir de communication et une meilleure relation avec autrui et négligent ceux qui ne le sont pas.



En ce qui concerne cet histogramme, ici les apprenants ont donné une note de 0 à 20 aux enseignants. On remarque que l'enseignant le mieux noté reste l'enseignant 4 qui a eu plus de 17 par contre les enseignants 6 et 8 comme dans les résultats précédent ont obtenu moins de 10.

Les apprenants trouvent que l'enseignant 4 est ce qu'il y a de meilleurs parmi ces enseignants et c'est pour cela que la majorité lui ont donné une meilleur note que les autres et concernant l'enseignant 6 et 8 ils ont obtenue de faible note d'où leur position de dernier parmi ces enseignant dans presque tout les domaines

Chapitre 2 : Protocole d'enquête et traitement des résultats

3.2 Traitement du questionnaire

3.2.1 Traitement du questionnaire de département de français

| Questions | Réponses | | | | |
|-------------|------------------------------|------------------------|-----------------------------|----------------------------|--------------------------|
| Question 01 | professionnel | relationnel | compétent | | charismatique |
| | 15.38% | 38.46% | 30.78% | | 15.38% |
| Question 02 | Un homme | | Une femme | | Aucune préférence |
| | 20% | | 0% | | 80% |
| Question 03 | Cela vous décourage | | Cela vous encourage | | |
| | 70% | | 30% | | |
| Question 04 | Déçu de votre travail | Déçu de sa note | En colère contre lui | En colère contre vous-même | rien |
| | 60% | 30% | 0% | 0% | 10% |
| Question 05 | Déçu de votre travail | Déçu de sa note | En colère contre lui | En colère contre vous-même | rien |
| | 0% | 50% | 50% | 0% | 0% |
| Question 06 | oui | | non | | |
| | 30% | | 70% | | |
| Question 07 | oui | | non | | |
| | 100% | | 0% | | |
| Question 08 | juste | relationnel | compétant | professionnel | charismatique |
| | 39.13% | 21.73% | 21.73% | 08.69% | 08.69% |
| Question 09 | egocentrique | injuste | froid | irrespectueux | comique |
| | 11.11% | 44.44% | 11.11% | 33.33% | 0% |
| Question 10 | Milieu intra scolaire | | Milieu extra scolaire | | |
| | 72.72% | | 27.27% | | |

Chapitre 2 : Protocole d'enquête et traitement des résultats

3.2.2 Traitement du questionnaire de département d'anglais

| Questions | Réponses | | | | |
|-------------|------------------------------|-----------------|----------------------|----------------------------|--------------------------|
| Question 01 | professionnel | relationnel | compétent | charismatique | |
| | 47.61% | 14.28% | 28.57% | 9.52% | |
| Question 02 | Un homme | | Une femme | | Aucune préférence |
| | 06.66% | | 06.66% | | 86.66% |
| Question 03 | Cela vous décourage | | | Cela vous encourage | |
| | 53.33% | | | 46.66% | |
| Question 04 | Déçu de votre travail | Déçu de sa note | En colère contre lui | En colère contre vous-même | rien |
| | 64.70% | 11.76% | 05.88% | 11.76% | 05.88% |
| Question 05 | Déçu de votre travail | Déçu de sa note | En colère contre lui | En colère contre vous-même | rien |
| | 46.66% | 06.66% | 33.33% | 0% | 13.33% |
| Question 06 | oui | | | non | |
| | 53.33% | | | 46.66% | |
| Question 07 | oui | | | non | |
| | 100% | | | 0% | |
| Question 08 | juste | relationnel | compétant | professionnel | charismatique |
| | 22.22% | 22.22% | 25.92% | 22.22% | 07.40% |
| Question 09 | egocentrique | injuste | froid | irrespectueux | comique |
| | 18.18% | 22.72% | 18.18% | 31.81% | 09.09% |
| Question 10 | Milieu intra scolaire | | | Milieu extra scolaire | |
| | 68.75% | | | 31.25% | |

Chapitre 2 : Protocole d'enquête et traitement des résultats

3.2.3 Traitement général

| Questions | Réponses | | | | |
|-------------|-----------------------|-----------------|-----------------------|----------------------------|-------------------|
| Question 01 | professionnel | relationnel | compétent | | charismatique |
| | 35.29% | 23.52% | 29.41% | | 11.76% |
| Question 02 | Un homme | | Une femme | | Aucune préférence |
| | 12% | | 4% | | 84% |
| Question 03 | Cela vous décourage | | Cela vous encourage | | |
| | 60% | | 40% | | |
| Question 04 | Déçu de votre travail | Déçu de sa note | En colère contre lui | En colère contre vous-même | rien |
| | 62.96% | 18.51% | 3.70% | 7.40% | 7.40% |
| Question 05 | Déçu de votre travail | Déçu de sa note | En colère contre lui | En colère contre vous-même | rien |
| | 25.92% | 25.92% | 40.74% | 0% | 7.40% |
| Question 06 | oui | | non | | |
| | 44% | | 56% | | |
| Question 07 | oui | | non | | |
| | 100% | | 0% | | |
| Question 08 | juste | relationnel | compétent | professionnel | charismatique |
| | 30% | 22% | 24% | 16% | 8% |
| Question 09 | egocentrique | injuste | froid | irrespectueux | comique |
| | 15% | 32.5% | 15% | 32.5% | 5% |
| Question 10 | Milieu intra scolaire | | Milieu extra scolaire | | |
| | 70.37% | | 29.62% | | |

4. Conclusion transitoire

Enfin nous avons constaté qu'il ne faut pas avoir uniquement une bonne compétence scientifique ou bien une meilleure compétence communicative pour bien faire le cours il faudrait que l'enseignant ait la moyenne dans les 3 (compétence scientifique, compétence communicative et relation avec autrui) comme le prouve la graphie de préférence des cours. Et dans ce qui va suivre nous allons voir les résultats des hypothèses et tenter d'apporter des solutions.

Chapitre 3 :

évolution, résultats et solutions

Chapitre 3 : évolution, résultats et solutions

1. Introduction partielle

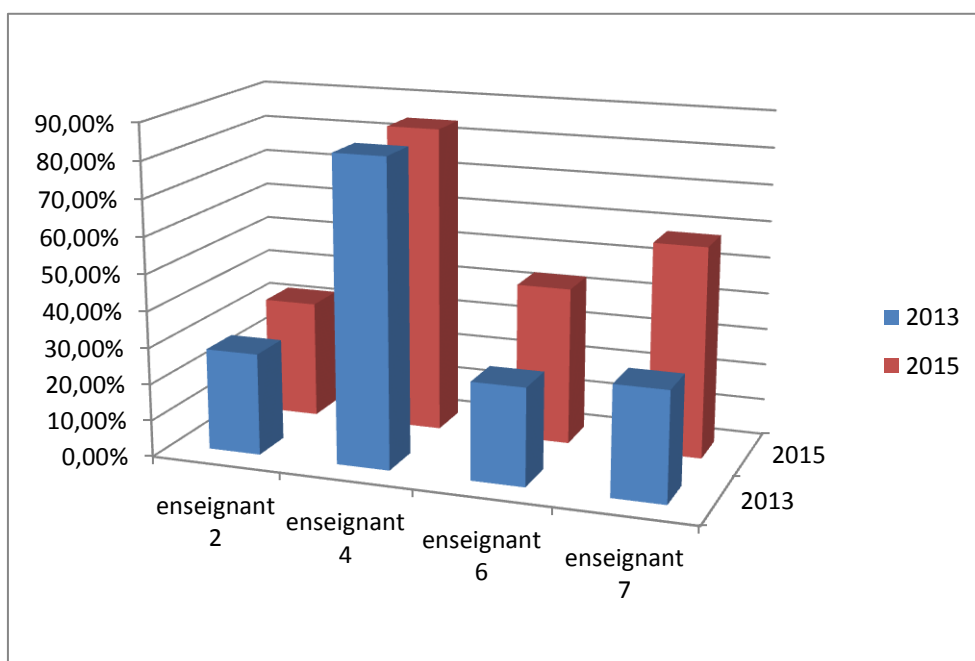
Dans ce chapitre on va étudier l'évolution des données entre 2013 et 2015 de certains enseignants, puis nous allons vérifier nos hypothèses si elles sont valides ou non puis enfin nous tenterons d'apporter des solutions pour remédier à tout cela.

2. Evolution des résultats

Suite à notre recherche faite en 2013 nous avons eu des résultats dans la grille d'évaluation de certains enseignants les mêmes que cette année (enseignant n° 2, 4, 6 et 7) dont nous allons voir l'évolution de leurs résultats sur les points de la performance personnelle et générale.

2.1 Evolution de la performance personnelle : nous allons comparer les notes de 2013 avec celle de 2015 des enseignants n°2, 4, 6 et 7 dans les 3 catégories (compétence scientifique, compétence communicative et relation avec autrui). La note de 20 équivalait à 100% (si un enseignant avait eu un 10 en 2013 cela équivalait à 50% puis en 2015 il a eu 15 c'est-à-dire 75% son évolution et de +25% en 2 ans ce qui vaut 12.5 % par an).

2.1.1 Au niveau de la compétence scientifique :

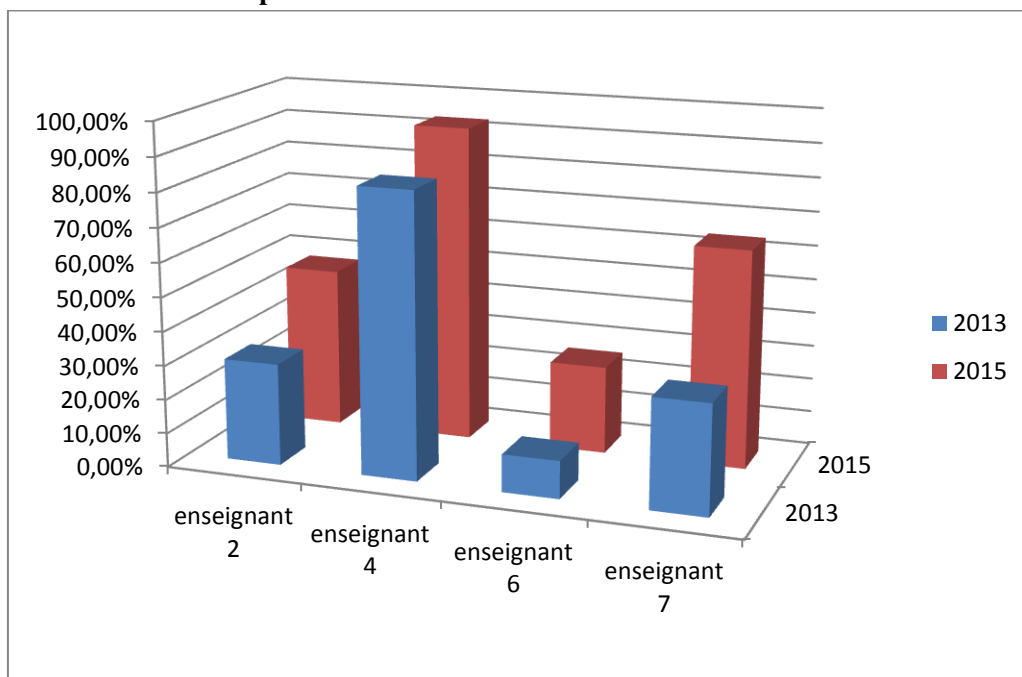


On remarque dans cet histogramme que :

Chapitre 3 : évolution, résultats et solutions

- L'enseignant n°2 en 2013 a eu 05.57 c'est-à-dire 27,85 % et en 2015 il a eu 6.45 ce qui vaut 32.25 % donc l'enseignant n°2 son niveau c'est amélioré de 04,4% durant 2 ans même s'il n'est toujours pas dans la moyenne.
- L'enseignant n°4 en 2013 a eu 16.67 c'est-à-dire 83,35% et en 2015 il a eu 16.81 ce qui vaut 84,05% donc l'enseignant n°4 aussi son niveau c'est amélioré de 0,70% même s'il est parmi les meilleurs.
- L'enseignant n°6 en 2013 a eu 05,33 c'est-à-dire 26,65 % et en 2015 il a eu 8,63 ce qui vaut 43,15% donc même l'enseignant n°6 c'est amélioré de 16 ,47 % mais il reste toujours parmi les derniers.
- L'enseignant n°7 en 2013 a eu 06 c'est-à-dire 30% et en 2015 il a eu 11,54 ce qui vaut 57,7% alors l'enseignant n°7 c'est aussi améliorer de 27,7 % et obtient environ la moyenne.

2.1.2 Au niveau de la compétence communicative :



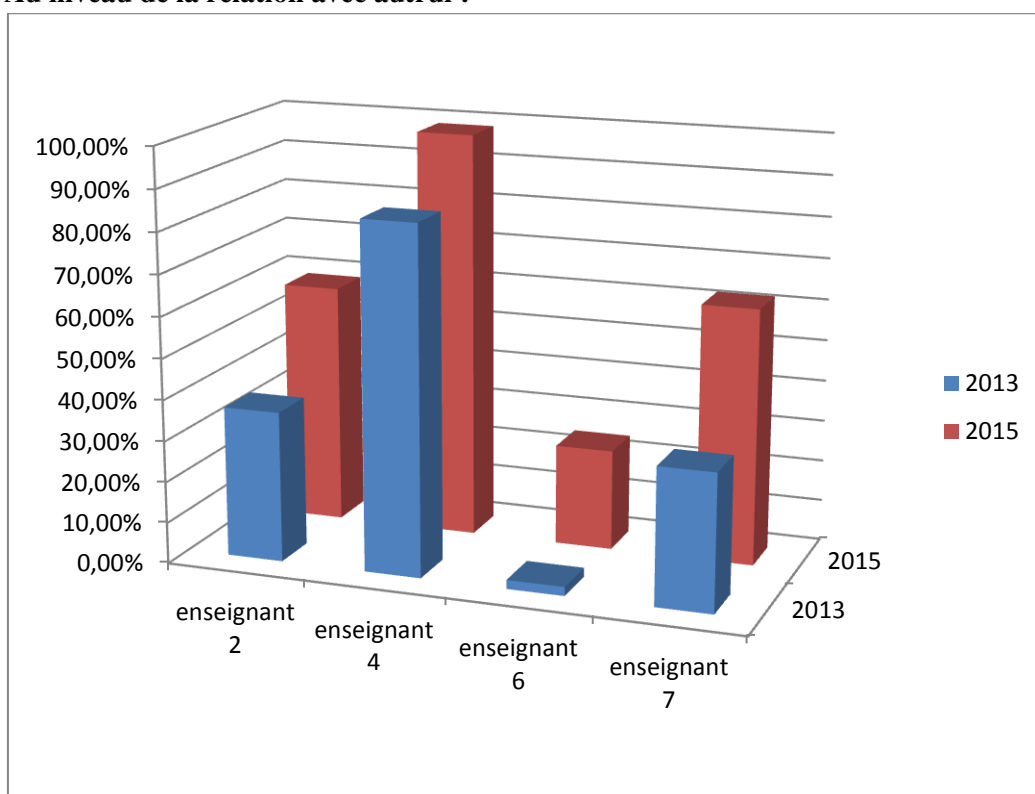
On remarque de cet histogramme que :

- L'enseignant n°2 en 2013 a eu 06 c'est-à-dire 30 % et en 2015 il a eu 9.45 ce qui vaut 47,25 % donc l'enseignant n°2 son niveau c'est amélioré de 17,25% durant 2 ans même s'il n'est toujours pas dans la moyenne, il a amélioré sa compétence communicative.

Chapitre 3 : évolution, résultats et solutions

- L'enseignant n°4 en 2013 a eu 16,67 c'est-à-dire 83,35% et en 2015 il a eu 18,63 ce qui vaut 93,15% donc l'enseignant n°4 aussi son niveau c'est amélioré de 09,8% même s'il est parmi les meilleurs.
- L'enseignant n°6 en 2013 a eu 02,22 c'est-à-dire 11,1 % et en 2015 il a eu 5,18 ce qui vaut 25,9% donc même l'enseignant n°6 c'est amélioré de 14,8 % mais il reste toujours parmi les derniers.
- L'enseignant n°7 en 2013 a eu 06,44 c'est-à-dire 32,2% et en 2015 il a eu 12,81 ce qui vaut 64,05% alors l'enseignant n°7 c'est aussi amélioré de 31,85 % et dépasse un peu la moyenne.

2.1.3 Au niveau de la relation avec autrui :



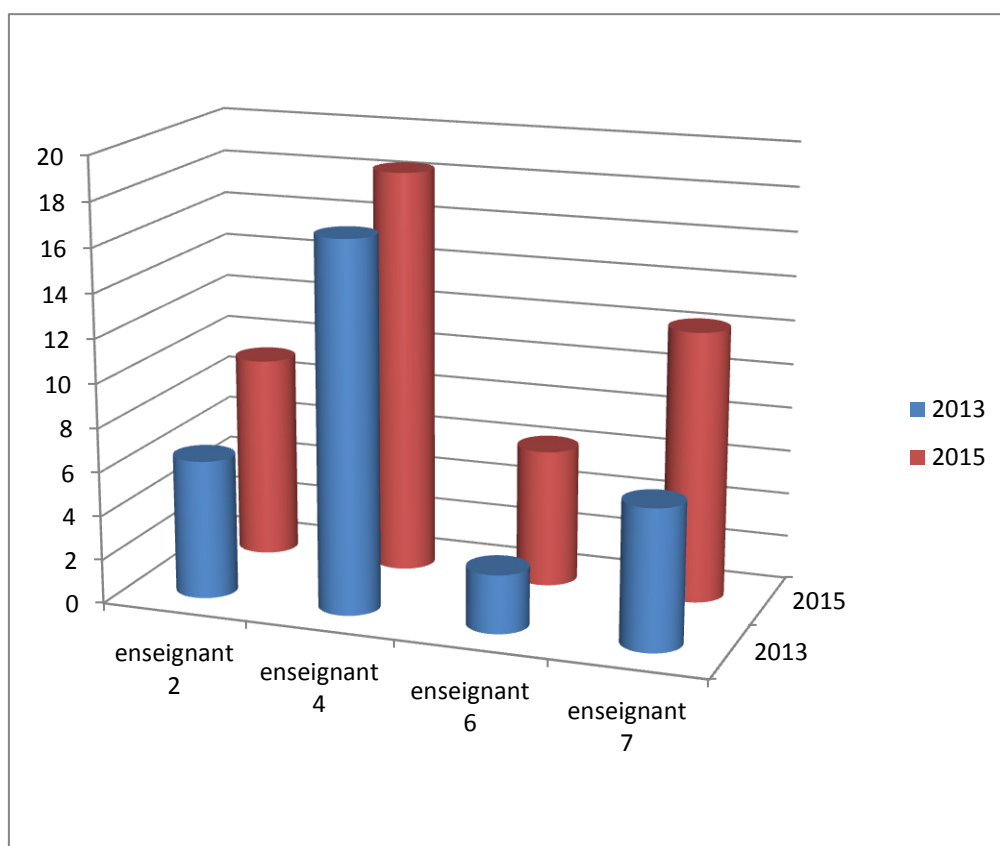
On remarque de cet histogramme que :

- L'enseignant n°2 en 2013 a eu 07,33 c'est-à-dire 36,65 % et en 2015 il a eu 11,72 ce qui vaut 58,6 % donc l'enseignant n°2 son niveau c'est amélioré de 21,95% durant 2 ans obtient la moyenne en améliorant sa relation avec autrui.
- L'enseignant n°4 en 2013 a eu 16,88 c'est-à-dire 84,4% et en 2015 il a eu 19,72 ce qui vaut 98,6% donc l'enseignant n°4 aussi son niveau c'est amélioré de 12,2% et devient le meilleur dans se domaine.

Chapitre 3 : évolution, résultats et solutions

- L'enseignant n°6 en 2013 a eu 00,44 c'est-à-dire 02,2 % et en 2015 il a eu 4,9 ce qui vaut 24,5% donc même l'enseignant n°6 c'est amélioré de 22,3 % mais il reste toujours parmi les derniers.
- L'enseignant n°7 en 2013 a eu 06,67 c'est-à-dire 33,35% et en 2015 il a eu 12,45 ce qui vaut 62,25% alors l'enseignant n°7 c'est aussi amélioré de 28,9% et dépasse un peu la moyenne.

2.2 Evolution de la performance générale : nous allons comparer la moyenne de 2013 avec celle de 2015 des enseignants n°2, 4, 6 et 7 entre les 3 catégories (compétence scientifique, compétence communicative et relation avec autrui).



Dans ce graphique on remarque l'évolution en 2 ans des 4 enseignants, il y en a qui ont réussi à dépasser la moyenne tel que l'enseignant n°7 et l'enseignant n°2 s'approche de la moyenne tandis que l'enseignant n°6 même s'il s'améliore il lui reste beaucoup de travail à faire pour atteindre la moyenne par contre l'enseignant n°4 il ne cesse de s'améliorer et approche de la perfection.

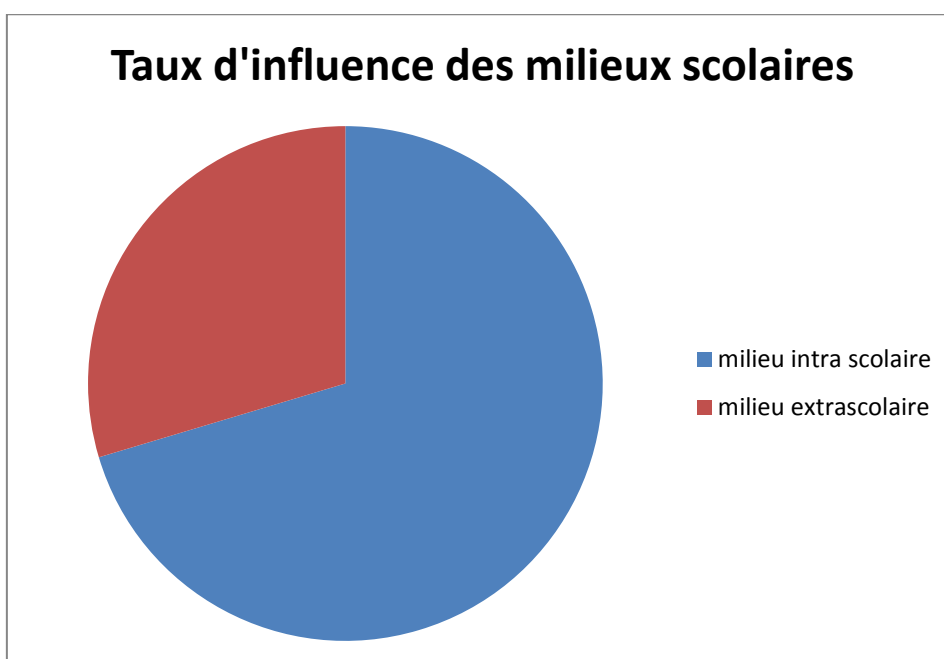
3. Résultat des hypothèses

On a comparé les résultats des apprenants obtenu lors de leurs études avec les notes et classements qu'ils ont donné et on remarque :

- ❖ Certain apprenant chez l'enseignant N°04 ont eu moins de 10 dans le premier semestre, et malgré cela ils préféraient l'enseignant N°04 et ils assistaient à tous les cours et concernant leur propre note ils étaient déçus de leur propre travail et essaient de donner de meilleurs résultats et de se rattraper, les apprenants apprécient vraiment l'enseignant N°04 et cela les poussent à faire plus de recherche et à s'intéresser plus à ce module
- ❖ Certain apprenant chez les enseignants N°06 et N°08 ont eu plus de 10 dans le premier semestre, et malgré cela ils ne le préféraient pas et ils n'assistaient pas à leurs cours. Du coup ils négligent complètement leurs modules car à leurs yeux les enseignants N°06 et N°08 ne savent pas faire passer le message et leur note et simplement le fruit de leur propre information collecter ailleurs dans l'obligation de passer un examen.

Après analyse de tous les résultats obtenu on peut désormais affirmer ou infirmer nos hypothèses :

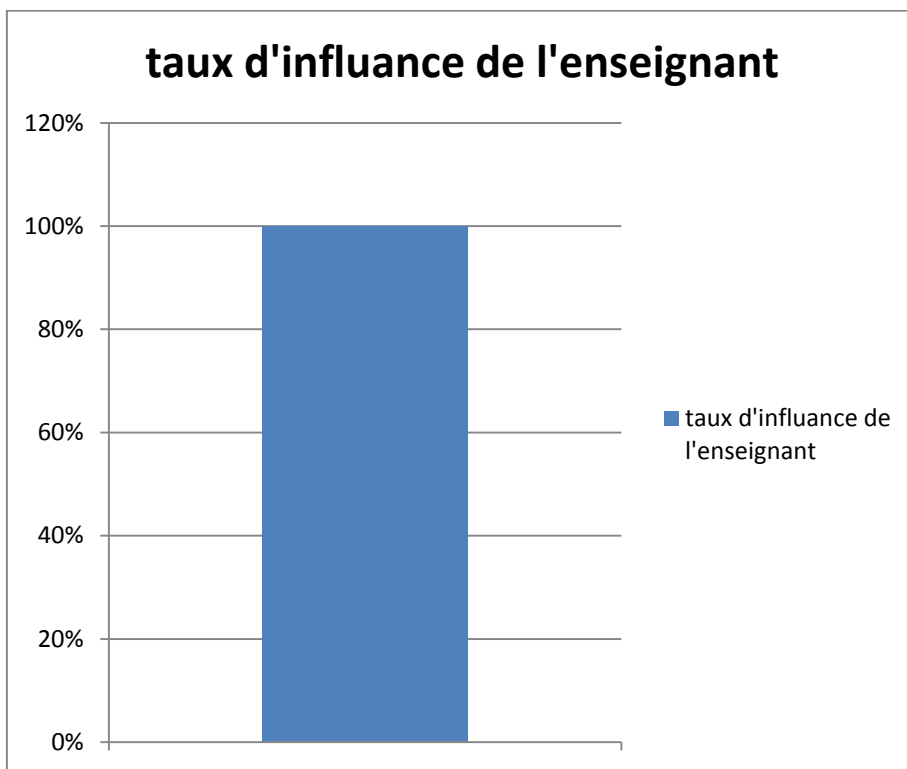
a) Le milieu intra scolaire influence-t-il leur apprentissage



Chapitre 3 : évolution, résultats et solutions

Dans cette graphie, on remarque que 70,37% des apprenants en général qu'ils soient du département de français ou d'anglais sont influencé par le milieu intra scolaire c'est-à-dire tout ce qui se passe en classe ou à l'intérieur de l'établissement scolaire (enseignants, camarade de classe, administration...), et 29,63% sont influencé par le milieu extrascolaire, c'est le résultat de la question N°10 de notre questionnaire.

b) Les façons de traiter les apprenants influencent-elles leur résultat



Les résultats collectés nous démontrent que 100% des apprenants sont influencé par le comportement de leur enseignant c'est le résultat de la question N°07 de notre questionnaire. Lorsque les apprenants ont une bonne relation avec leur enseignant, ils travaillent mieux et même s'ils avaient eu des mauvaises notes alors ils travaillent plus afin de remédier à cela. La question N°04 nous démontre que 62,96% sont déçu de leurs notes Donc l'aspect relationnel peut inciter les apprenants à s'intéresser aux cours et assister plus d'avantage, Il les pousse à donner le meilleur d'eux même et de prendre leur responsabilité en cas d'échec.

c) Une mauvaise relation avec eux peut-elle freiner leur progression

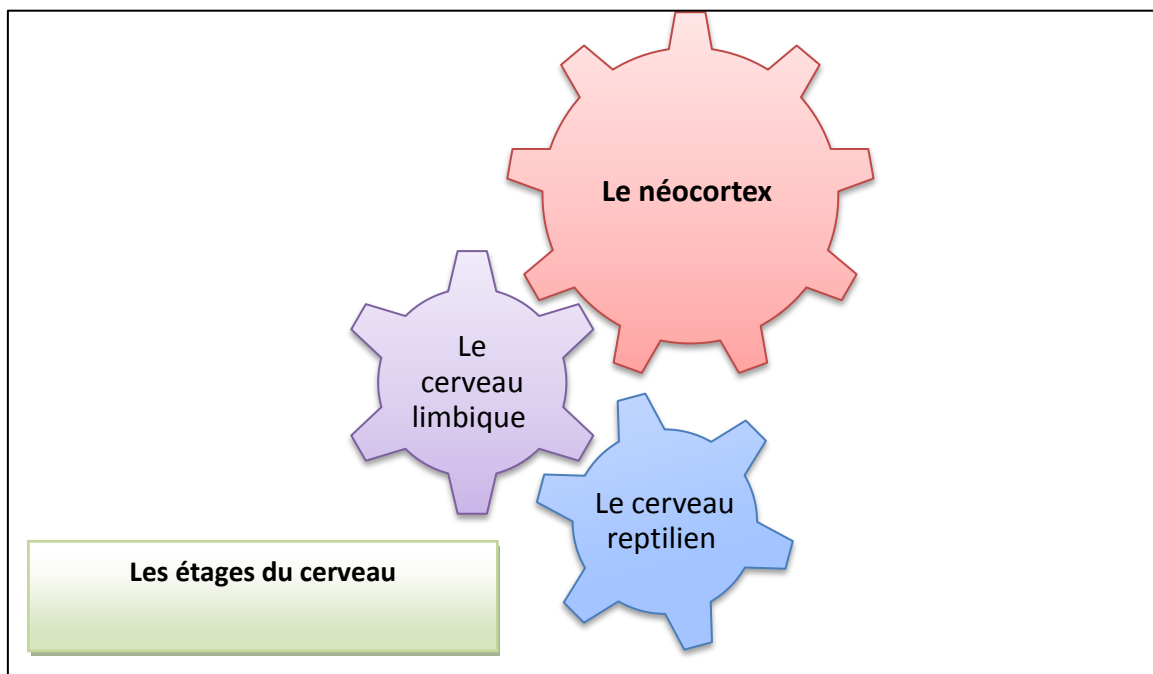
Une mauvaise relation avec les apprenants décourage 65% d'entre eux à étudier un module dont l'enseignant ne les respecte pas et qui est injuste et du coup le module de cet

Chapitre 3 : évolution, résultats et solutions

enseignant ne représente plus rien à leur yeux et préfèrent ne plus assister chez lui. 40,74% des apprenants sont en colère lorsqu'un enseignant incompetent avec qu'ils ont une mauvaise relation leur donne une mauvaise note et cela peut créer des situations complexes. Et lorsque leur enseignant ne sait dire que non à leur réponse, 60% des apprenants sont découragés à répondre et enfin on se retrouve avec 56% des apprenants qui ne préfèrent pas assister à deux séances chez un enseignant qu'ils détestent et les 44% qui restent se sentent seulement forcé d'assister chez lui lorsque c'était obligé (un TD et non un cours).

4. Optimisation de l'apprentissage

Pour optimiser l'apprentissage, il faudrait d'abord subvenir à des besoins primaires qui se situent dans le cerveau reptilien tels que la sécurité pour ensuite passer au deuxième niveau le cerveau limbique c'est ici où se passe notre recherche le deuxième niveau est celui de l'affectivité et l'expérience émotionnelle comme nous l'a démontré notre recherche un apprenant n'étudie pas un module s'il a une mauvaise relation avec l'enseignant car une bonne gestion des émotions permet d'accéder au néocortex qui est le siège de la pensée qui favorise l'apprentissage et permet la réflexion.



Pour faire simple, pour que le cerveau néocortex fonctionne à sa pleine capacité, les besoins liés aux deux premiers étages du cerveau doivent être comblés.

5. Application de quelque présupposé de la PNL

| Les Présupposés de la PNL | L'application dans le terrain |
|---|---|
| « la carte n'est pas le territoire » | Chacun de nous, enseignant ou apprenant a sa propre perception de se qui est bon et mauvais, c'est sa propre vision du monde, on doit respecter le point de vue de chacun. |
| « Derrière chaque comportement, il y a une intention positive » | Il y a un intérêt dans chaque comportement productif ou non, il faut comprendre l'autre pour l'aider à changer ses comportements inadéquats. |
| « Il n'y a pas d'échec mais que du feedback (ou des apprentissages) » | Tout le monde fait des erreurs, il ne faut pas culpabiliser et démotiver l'apprenant, il faut continuer à varier les actions jusqu'à se qu'on déclenche la réponse désirer |
| « Ce que d'autres peuvent apprendre, je peux l'apprendre aussi » | L'enseignant doit motiver l'apprenant à reprendre du pouvoir sur sa vie car il est possible pour chacun de nous d'organiser et d'accéder à ses représentations afin de recréer et transférer une compétence |
| « Le corps et l'esprit font partie du même système cybernétique » | Les enseignants tout comme les apprenants chacun de nous dans cette vie fait face à la pression (problème, relation, conflit...) ce qui se passe dans l'esprit à des répercussions sur le corps donc un apprenant malade ne peut bien user de son cerveau pour répondre tout comme un apprenant qui a des problèmes |
| « On ne peut pas ne pas communiquer » | Il faut savoir que même lorsqu'un apprenant refuse de communiquer c'est une façon de communiquer car l'être humain n'est que communication |

6. Solutions à proposer

Comme nous l'a démontré le chapitre précédant, seule les cours des enseignants qui ont la moyenne dans les 3 catégories sont apprécié à leur juste valeur, et pour que tout les autres enseignant arrive au même niveau, nous proposons se qui suit :

6.1. Les choses à dire ou à ne pas dire

- ❖ Ne jamais dire « Non, Faux.. » à une réponse d'un apprenant car cela le décourage à prendre la parole la prochaine fois et ainsi cela diminue le taux de participation
- ❖ Ne jamais traiter l'apprenant de « idiot, nul... » parce que cela démotive l'apprenant et le pousse à douté de ces capacités
- ❖ Ne jamais dire des injures en classe car cela dévalorise l'enseignant lui-même du coup l'apprenant ne voit plus l'enseignant de la même façon
- ❖ Ne jamais insulter l'apprenant ou autre puisque les insultes réduisent la confiance et brisent le lien qu'il y a entre enseignant/ apprenants
- ❖ Toujours être juste parce que les apprenants préfèrent avoir une note juste et justifié ainsi ils prennent la responsabilité de leur travail, le cas contraire pousserait à des conflits.
- ❖ Toujours traiter l'apprenant autant qu'un être humain car quand on donne de la valeur à quelqu'un, cette valeur sera réciproque
- ❖ Ne jamais dévaloriser d'autres collègues devant les apprenants parce que cela les démotive à assister chez eux.

6.2. Formation

Un module de relationnel où il devrait étudier les points les plus essentiels tel que :

- ❖ L'acquisition du savoir au niveau du cerveau
- ❖ La neurolinguistique
- ❖ Comment traiter les apprenants
- ❖ Le vocabulaire offensant
- ❖ La psychologie de l'enfant
- ❖ Comment répondre à une fausse réponse
- ❖ Comment et quand évaluer

Objectives de la formation :

- ❖ Connaître les besoins relationnels fondamentaux
- ❖ Apprendre les bases de la communication non verbale

Chapitre 3 : évolution, résultats et solutions

- ❖ Définir ce que l'on entend par « émotions »
- ❖ Différencier image de soi et regard des autres
- ❖ Mettre en place une relation responsable
- ❖ Ecouter de façon empathique
- ❖ Détecter les relations difficiles
- ❖ Gérer les conflits : distinguer la personne de son comportement.
- ❖ Adopter la communication non violente
- ❖ Apposer et non opposer son point de vue

Conclusion

Conclusion

Tout au long de notre recherche nous voulions démontrer quel sorte d'impacte aurait le relationnel sur le développement communicatif et sur les résultats obtenu des apprenants ?

Suite à notre enquête sur le terrain, nous somme en mesure d'affirmer que les relations entre enseignant et apprenant influence le court de leur existence et voici les sorts d'impacts qu'on a obtenus lors de notre enquête :

- ❖ Sur le plan communicatif : une bonne relation peut les aider à mieux communiquer dans une langue seconde ou étrangère par contre une mauvaise relation peut les inciter à détester le module et tous ce qui a un rapport avec.
- ❖ Sur le plan des résultats obtenu des apprenants : une bonne relation peut les aider à surmonté leur difficulté et a gagné confiance en soi ainsi prendre leur sens de responsabilité et les encourage à mieux faire par contre une mauvaise relation a tendance à les démotiver et à leur perdre confiance en soi du coup cela les décourage à étudier.
- ❖ Sur le plan de l'apprentissage : nous avons pu constater que 100% des apprenants qu'il soit du département de français ou d'anglais sont influencés par la façon dont les traites leur enseignant.

On a tendance à sous-estimé le pouvoir de chaque relation qui existe entre enseignant et apprenant souvent on pense que ce n'est qu'un devoir ou une simple leçon à faire mais maintenant avec les résultats obtenus on est en mesure de confirmer que la façon dont se comporte un enseignant en bien ou en mal influence l'apprenant.

Tâchons de ne pas oublier qu'on est tous humains et à une époque, même l'enseignant était apprenant et il sait au fond de lui-même comment il ne doit pas agir.

Ceci n'est qu'un petit point de l'iceberg, qui sait peut être que la relation qui existe et qui a déjà existait entre enseignant et apprenant peut donner vie à une approche totalement différente qui poussera les apprenants à tirer profit de leur compétence cachée et évoluer vers un monde meilleur avec un taux de réussite ultime. Ce sujet a été abordé d'un point de vu restreint car on pourrait l'étudier aussi d'un autre point de vue : qui sont les plus atteint à travers cette relation (enseignant/apprenant) les garçons ou les filles ? Est ce que les apprenants de tous les domaines (biologies, informatique...) sont atteint par cette relation

(enseignant/apprenant) ou bien seulement ceux du département de français et d'anglais ? Il y a tellement d'autres questionnements encore sans réponse jusqu'à présent que nous prendrons un réel plaisir à résoudre dans notre prochaine étude.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages et revues

- Catherine Cudicio « La PNL Communiquer autrement » Éditions Eyrolles, 2003
- Catherine Cudicio Le grand livre de la PNL Éditions d'Organisation, 2004
- Elizabeth Guay « Milmo : la communication relationnelle au primaire » Éditions Impact !, 2009
- L. Lafortune, M.-F. Daniel, P.-A. Doudin, F. Pons, O. Albanese. « Pédagogie et psychologie des émotions » Collection ÉDUCATION-RECHERCHE, 2005. Presses de l'Université du Québec
- L. Lafortune, P.-A. Doudin, F. Pons et D.R. Hancock « Les émotions à l'école » Collection ÉDUCATION-INTERVENTION 2004 – Presses de l'Université du Québec
- Revue internationale des technologies en pédagogie universitaire, volume 8, numéros 12, 2011
- Romilla Ready , Kate Burton « la PNL pour les Nuls » Éditions First-Gründ, 2006

Sitographie

- http://cmdh-pnl.com/index.php?option=com_content&view=article&id=35&Itemid=181 (consulté le 05/ 02/2015)
- [http://fr.wikipedia.org/wiki/ Programmation_neuro-linguistique](http://fr.wikipedia.org/wiki/Programmation_neuro-linguistique). (consulté le 09/01/2015)
- http://fr.wikipedia.org/wiki/Approche_neurolinguistique. (consulté le 03/2015)
- http://fr.wikipedia.org/wiki/p%C3%A9dagogie_PNL (consulté le 27/02/2015)
- http://fr.wikipedia.org/wiki/programmation_neurolinguistique (consulté le 12/03/2015)
- <http://www.aliothconseil.com/pnl-9-150.html> (consulté le 03/2015)
- <http://www.catherine-maillard.com/post/2007/12/03/pedagogie-emotionnelle-et-relationnelle>(consulté le 13/03/2015)
- http://www.france-pnl.com/pnl_a_qui_s%27adresse_la_pnl.htm (consulté le 01/2014)

- <http://www.pnlcoach.com/description-pnl-programmation-neuro-linguistique.php>
(consulté le 26/12/2014)
- <http://www.pnlcoach.com/description-pnl-programmation-neuro-linguistique/2.php> (consulté le 18/01/2015)
- <http://www.revolution-coaching.com/pnl> (consulté le 26/01/2015)

la PNL et le charisme - PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE.mht (consulté le 18/02/2015)