



ANIMATION



Définition

- Capacité à générer une mobilisation de plusieurs personnes :
 - *De cursus différents*
 - *De compétences initiales différentes,*
 - *De motivations différentes*
 - *De milieux différents*
- pour les amener à atteindre un ou des objectifs communs auxquels tous auront accepté de souscrire.



Qui

- Une personne motivée
- Une personne passionnée
- Une personne ouverte au partage
- Une personne disponible



Comment animer



- **Pédagogie directive**
- Choix des procédures non contestable
- Éléments précis et séquencés
- Implique la mise en œuvre stricte
- Exclut l'interprétation et l'adaptation
- Exige le fait ou non fait
- S'évalue de façon binaire



- **Pédagogie orientée**
- Approbation des choix par les élèves sans vraie concertation
- Incitation à l'acceptation par influence
- Communication dirigée avec subtilité
- Évaluation binaire



- **Pédagogie participative**
- Proposition de choix
- Bonne écoute
- Dialogue permettant la sélection
- Adhésion majoritaire
- Validation
- Évaluation binaire ou proratisée



- **Pédagogie de la découverte**
- Prise de conscience par l'élève
- Grande écoute
- Aide à l'analyse
- Découverte des solutions possibles
- Choix des solutions
- Autoévaluation avec aide



Spécificités du groupe



- **Homogénéité:**
 - Personnes différentes:
 - Analyse individuelle de chaque niveau
questionnement ou évaluation
 - Recherche du niveau le plus fort
 - Recherche du niveau le plus faible
prendre en référence la base du tiers inférieur
- Choix du niveau moyen du groupe**



- **Éléments distinctifs**
- Recherche du ou des leader
- Recherche des cas difficiles
- Recherche des participatifs

Utilisation des éléments moteurs et aide aux plus faibles



- **Éléments comportementaux:**
 - s'adresser à l'ensemble sans privilège
 - s'intéresser à tous à tour de rôle
 - rechercher les consensus
 - chercher en continu l'adhésion du groupe
 - inciter à la participation et l'interactivité interne
 - favoriser la cohésion des personnes (notion de jeu)
 - se présenter comme un élément de l'ensemble

création d'une cellule où tous cohabitent



- **Éléments logistiques:**
- Recherche du cercle
- Être au niveau des élèves
- Utiliser les supports adaptés à tous
- Refuser la dislocation du groupe
- Favoriser l'osmose du groupe

recherche d'une entité autonome



- **Éléments logistiques:**
- Recherche du cercle
- Être au niveau des élèves
- Utiliser les supports adaptés à tous
- Refuser la dislocation du groupe
- Favoriser l'osmose du groupe

recherche d'une entité autonome



Conclusions

- Gestion de groupe plus difficile
- Nécessité d'écouter et de s'informer
- Différences lissées par la dynamique de groupe
- Préparation encore plus impérative
- Intégration de tous dans la cellule obligée
- Démarche ludique et évaluation adaptée.



COMMUNICATION



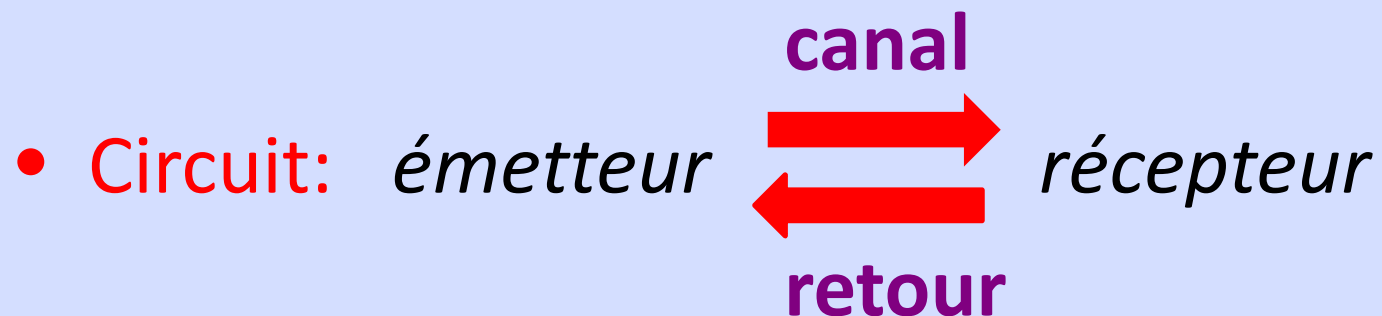
COMMUNICATION

- **Transmission d'un message:**
 1. Faire passer une information ou un ordre à un auditeur
 2. Transmettre un cursus ou une méthodologie contenus dans des procédures de savoir faire ou de savoir être
 3. Nécessité d'un **émetteur** et d'un **récepteur**



Organisation

- Un émetteur (formateur)
- Un récepteur (enseigné)
- **Moyen:** *véhicule de l'information*





COMMUNIQUER

- **Prise en compte d'un contexte:**
 1. Utilisation du vécu, des capacités, et des compétences
 2. Motivation pour un investissement personnel
- Acceptation d'une évolution d'intérêt commun.



Communication, relation et contenu

- L'émetteur exprime un message « au sens littéral du terme»
le contenu définit « ce que dit le message»
- L'émetteur implique un sens « induit/déduit, interprété, perçu, deviné » lié à **la nature de la relation et à la personnalité des intervenants**
- S'il n'y a pas **de cohérence** entre le contenu et la relation alors la **communication** est dite **perturbée** et nécessite de **clarifier la relation** .



Lignes d'applications

- Bonne connaissance des techniques
- Souci de partager et de convaincre
- Intérêt pour la communication et pour les récepteurs



Éléments de forme

- La voix

1. Posée
2. Ferme
3. Conviviale

- Le regard

1. Franc
2. Assuré

- La parole

1. débit
2. articulation

- La fonctionnalité des messages

1. synthétiques
2. Phrases courtes
3. Vocabulaire adapté

- Le langage

1. Adapté au public
2. Compréhensible par le plus grand nombre

- L'écoute

1. permanente
2. Non pesante



Éléments de fond

- **L'empathie** (capacité d'une personne à se mettre à la place d'une autre)
- **Participation active** et **positive** (dialogue entre l'émetteur et le récepteur)
- **Logique** et cohérence (dires raisonnés et préparés)



Environnement

- Notion de **cercle** .L'émetteur doit être le **centre d'intérêt**.
- **Situer le groupe** parfois **hétérogène** (ados , adultes, hommes , femmes ...)
- Hiérarchique .L'**émetteur** doit se mettre **au même niveau** que son public



Réactions



- Laisser l'**objection** s'exprimer afin de ne pas contrer son interlocuteur
le **NON** symbolise la notion d'échec
- Rester de « **glace** »
Eviter de faire grandir un conflit en démontrant sa maturité émotionnelle
- **Ne pas** laisser détruire **son plan et atteindre l'objectif principal de la séance**



- **Positiver et Encourager** la **réalisation** des exercices.
- **Répondre** aux questions:
 - thème de l'instant → répondre
 - Thème antérieur → rappeler
 - Thème postérieur → différer



- **Rechercher** toujours **la Performance**
- **Donner une vision située dans le cadre d'une progression** (but des prochaines séances et actions définies dans un cursus général)



Règles



- **LOI DU TRANSFERT PASSIONNEL**
- **RECHERCHE D'UN EQUILIBRE**
- **EXIGENCES DU RESPONSABLE**
- =
- **PLAISIR DANS LA RELATION**



- **LIMITE DES MISSIONS**
- **Efforts adaptés aux compétences**
- **Limites dans la durée**
- **Adaptabilité des efforts**



- **LOI DE LA RECOMPENSATION PERFORMANCE**
- **Un individu réussit là ou il reçoit 10 fois plus de messages positifs que de messages négatifs**
- **Nécessité de cet équilibre de façon individuelle**



- **SCHEMA**
- **PASSIF**
- **Problèmes professionnels**
- **Problèmes familiaux**
- **Doute**

- **ACTIF**
- **Confiance en soi**



- **SCHEMA**
- **Etat de motivation**
- **passif > actif** → **SOUS-ACTIF**
- **Passif = actif** → **REACTIF**
- **Passif < actif** → **PRO-ACTIVE**

EQUILIBRE PAR L'ENERGIE DISPONIBLE



CONCLUSION

- Si les **messages** sont intégrés et **compris** alors nous assurons de fait la réussite des personnes, des groupes et des structures, lors de la phase de **mise en situation**.
- La maîtrise de la communication est le plus sûr vecteur de votre réussite.

La Communication

ou

l'Art de se comprendre !!!

