

STAGE FPC CNEAP

"MIEUX CONNAITRE LE FONCTIONNEMENT MOTEUR ET RELATIONNEL DE SES ELEVES POUR ADAPTER SON ENSEIGNEMENT"

Crémieu-Villemoirieu, du 3 au 5/12/2019

<https://bimestriel.framapad.org/p/fpc-cneap-cremieux-villemoirieu-dec-2019?lang=fr>

Intervenants : Célia LAROCHELLE (Formatrice management et technique de connaissance de soi), Gilles RENAULT (Enseignant CNEAP et formateur), Etienne FAGOT (Animateur Réseau Pratiques Sportives dans l'EA)

Présents:

Chrystelle Montané (LARPSoule)

Amal Ed Dahabi (ECL Saint Joseph Les Fontenelles)

Natacha Colleaux (Lycée de l'Erdre, Nort sur Erdre, Pays de la Loire)

Sebastien CHABALGOITY (LARPSoule)

Michel Rossignol (lycee agricole giel courteilles ,orne, normandie)

Philippe Martin (lycée St Joseph, 76, Normandie)

- Présentation collègues et intervenants

- Présentation du réseau : wikisportea

<https://wikis.cdrflorac.fr/wikis/sportea/wakka.php?wiki=PagePrincipale> et les différents onglets à utiliser, nombreuses facilités d'accès sur textes officiels....

- Evolution des textes officiels : rentrée 2019, bac pro agri ne change pas, voir lien et synthèse des nouveaux textes applicables en septembre 2019 (2de GT, 1ere et tale générale (EN) et 1ere et tale STAV (agri))

OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

- Identifier les différents fonctionnements moteurs et comportementaux
- Construire des séances en EPS adaptées au profil de chacun

PROGRAMME ET CONTENU :

Le modèle des couleurs de Marston :

- Les comportements associés aux couleur
- La perception de l'environnement
- Les modes de recueil de l'information
- Le mode de prise de décision
- Les axes de développement : les besoins de chacun

Auto-diagnostic et lien entre préférences comportementales et motrices

Construction et expérimentation de séances dans différentes APS (activités athlétiques, sport co, sport d'affrontement individuel, ...)

QUESTIONS DIVERSES :

Il serait intéressant d'avoir le glossaire, de tous les sigles d'EPS que l'on utilise régulièrement. Tels que : AFLP, CA, TICE Pour nos jeunes collègues qui rentrent dans le monde de l'agricole (et aussi les vieux). Réponse ETIENNE : un glossaire est en projet pour le wiki. Il sera mis en place dans les semaines à venir.

PRISE DE NOTE

MARDI A-M

Le modèle des couleurs de Marston :

- Les comportements associés aux couleur
- La perception de l'environnement
- Les modes de recueil de l'information
- Le mode de prise de décision
- Les axes de développement : les besoins de chacun

Auto-diagnostic et lien entre préférences comportementales et motrices

Construction et expérimentation de séances dans différentes APS (activités athlétiques, sport co, sport d'affrontement individuel, ...) => **Pas fait, à faire pour la prochaine rencontre**

Il existe 16 types de profils de personnes.

En **fonction de sa typologie de personnalité, une personne va avoir un profil moteur Spécifique.**

Modèle issu de réflexion sur le haut niveau et qui se décline maintenant jusqu'en EPS.

L'outil permet une meilleure connaissance de son mode de fonctionnement et de celui des autres. **Il n'y pas un profil supérieur aux autres.**

Dans les préférences motrices, pour la définition des profils, il y a des observables qui peuvent être modulés par le stress des observés ou de l'observateur.

Ex d'utilisation des préférences motrices : Célia est beaucoup mieux pour intervenir à gauche de la salle plutôt qu'à droite. Ceci est lié à son œil périphérique dominant.

Le fait de bouger permet de réfléchir, être plus créatif que lorsque l'on ne bouge pas. cf un projet de vélo-bureau

https://www.francetvinfo.fr/societe/education/education-des-velos-bureaux-pour-aider-les-eleves-a-se-concentrer_3702865.html?fbclid=IwAR3IP1OBb0vtBNaH634gePNXzz4mSVJbngaw8J2GVubEIR31TVP9pLF3m4s

Il peut y avoir des applications aussi sur les positions dans les salles de classes des disciplines générales => importance du mouvement pour la réflexion ("on bouge pour réfléchir" et non pas "on réfléchit pour bouger")

"Comporte toi avec avec autrui de la façon dont il a besoin que l'on se comporte avec lui" à privilégier par rapport à la phrase "Ne fais pas aux autres ce que tu n'aimerais pas que l'on te fasse" => importance de la prise en compte de l'autre, besoin d'adaptation au mode de fonctionnement de l'autre. **Identifier le mode de fonctionnement des élèves pour leur permettre de créer un environnement favorable à leurs apprentissages, d'économiser de l'énergie et de susciter leur motivation.**

Les êtres humains ont des besoins fondamentaux, il est important de l'avoir en tête (de même qu'un tournesol à besoin de lumière alors que des champignons se développent en cave). Constat : un prof veut reproduire le modèle qui lui serait adapté. Mais ce modèle ne convient pas forcément à tous les élèves => Importance de prendre en compte les différents fonctionnements des élèves pour s'adapter au mieux

à leur besoin.

"Nous ne voyons pas les choses telles qu'elles sont, nous les voyons telles que nous sommes" (6 ou 9 selon l'angle de vue..., un voit le 6, l'autre voit le 9)

Verre à moitié plein / à moitié vide => le fait de le voir d'une façon ou d'une autre est structurelle, en lien avec une perception de l'environnement favorable (vert et jaune) ou hostile (rouge et bleu). Mais il y a aussi une partie acquise qui se rajoute à cette partie innée. Mais le système d'équilibration et de latéralisation ne change pas, même avec l'influence du vécu.

On fonctionnera prioritairement dans notre "mode inné", car c'est plus économique pour nous.

DISQUE DES COULEURS : D.I.S.C. (Dominance - Influence - Stabilité - Conformité) en fonction des couleurs Rouge - Jaune - Vert - Bleu

Il n'y a pas une couleur mieux qu'une autre. Les 4 couleurs renvoient à 4 profils (qui se redivisent ensuite en 4 tendances aboutissant à 16 nuances). Ce sont ces 4 profils d'élèves qu'il est important d'avoir en tête pour adapter son enseignement.

Brain Storming des stagiaires en fonction des 4 couleurs :

Rouge = sang, chaleur, pompier, danger, interdit, feu, colère, fougue

Jaune = soleil, canari, plage, calme, pastis, convivialité, Asie

Vert = nature, espoir, Saint-Etienne, pré, calme, détente, apaisement

Bleu = froid, eau, immensité, horizon, infinie, ciel, océan, ruisseau, mare, vie, source, police, marin, royauté

Diapo du verre d'eau

=> Profils bleu et rouge perçoivent l'environnement comme hostile (verre 1/2 vide)

=> Profils vert et jaune perçoivent l'environnement comme favorable (verre 1/2 plein)

=> Profils rouge et jaune se perçoivent capable d'agir sur l'environnement

=> Profils bleu et vert se perçoivent incapable d'agir sur l'environnement

Points communs entre les profils collés dans le disque des couleurs / aucun point commun entre les profils opposés (Vert/Rouge et Bleu/Jaune). => On rencontre des personnes avec qui on se dit "avec lui ça va le faire" / d'autres personnes avec qui on se dit "avec lui, ce n'est pas possible". Ceci est lié aux profils identiques ou opposés.

On a tous un peu de toutes les couleurs, mais **on a tous deux couleurs dominantes marquées** (entre autre **liée au centre de gravité vers l'avant ou vers l'arrière, et ceci ne changera jamais**). Il y a des profils de motivation (qui vont motiver la mise en action) et des profils d'action (qu'est ce qui se passe quand on est en action).

En fonction de sa couleur, chacun va employer des chemins ou méthodes différents pour atteindre le même



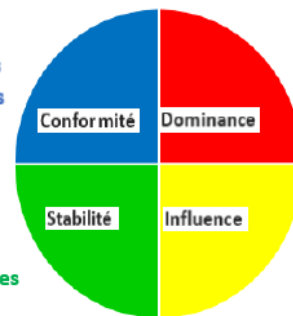
Environnement hostile

Voit les obstacles et les risques potentiels



Voit les défis et les challenges

Atteint ses objectifs en suivant les règles



Atteint ses objectifs par sa propre volonté

Environnement > Moi

Atteint ses objectifs en coopérant avec les autres

Moi > Environnement

Atteint ses objectifs par persuasion amicale

Voit la profondeur des relations humaines



Voit la chaleur des relations et les opportunités de succès

Environnement favorable

but. La **difficulté apparaît quand on doit collaborer avec quelqu'un qui a un profil opposé.**

ROUGE = Pompiers => **direct, agit vite, très impatient, a besoin que les choses avance vite**, assez énergique, capable d'identifier le danger, efficacité à agir dans des situations d'urgence, **expert en résolution de problème**, indépendant, **préfère travailler seul**, emmène un autre pour travailler avec lui seulement s'il est compétent, peut enfreindre certaines règles si elles lui permettent d'aller plus vite, profil très affirmé, affirme plus qu'il n'écoute, mode de **communication très direct et parfois frontal** mais il n'y a pas d'intention de nuire
Est stimulé par la pression

La performance avant tout

Émotion principale : la colère, mais affirme « Je ne suis pas en colère »

Besoin d'être surbooké et impose ce rythme aux autres

Peur de se faire avoir ou que l'on profite d'eux

Sa question principale "**Quand**"

Mode de management préféré est le **directif et déléгатif** si la personne est compétente => si doit diriger un profil rouge, il faut être directif et déléгатif

Légitime son supérieur hiérarchique, son prof, son entraîneur s'il le considère compétent. Il attend de lui des **consignes claires, brèves, directes.**

Il est **orienté objectif et performance.**

C'est l'objectif qui le stimule (centré sur la perf, le chrono...). Ce qui le fait vibrer c'est **d'aller toujours plus haut, plus loin, les nouveaux défis** ou challenges.

2 options pour leur faire faire les choses : proposer 2 options et ils choisissent dans les 2 options ; les challenger (tu n'es pas cap... , 1er arrivé ...)

Profil qui a le plus confiance en lui

VERT (opposé du rouge) = perçoit le profil rouge comme conflictuel, **vit les situations de crise comme un tsunami**, la **forme est tout aussi importante que le fond.**

Déteste avoir la pression, c'est la patience incarnée

Calme, écoute plus qu'il ne parle, **effacé, expert de la relation, très bienveillant, prend soin des autres, tendance à se placer derrière les autres, ne sait pas dire non**, préfère **éviter les conflits**, adepte des non-dits, fidèle, loyal, fiable, recherche le consensus

Question préféré : **Pourquoi** ? (question du sens) Si ce qu'on lui propose n'a pas de sens, c'est difficile pour lui

La question des valeurs est fondamentale. Il reste très souple dans ce qu'on lui demande si les valeurs qu'il défend sont respectées. Il est alors **très persévérant**. Mais il peut bloquer le système si inverse de ses valeurs.

Importance d'être plus vigilant sur eux car pour éviter les conflits, peuvent être malmenés.

Leur crainte est de perdre leur stabilité.

Cache leur sentiment. **Très intègre.**

Son moteur est la recherche d'harmonie. Il est prêt à se mettre dans une situation instable et à quitter son environnement si cet endroit ne correspond pas à ses valeurs. Il ne peut pas trahir ses valeurs.

Il a une **capacité d'écoute +++** qui permet de désamorcer les conflits.

Ce qui le fait vibrer c'est de faire des choses qui ont du sens pour lui, pas forcément d'aller toujours plus haut, plus loin.

Les profils verts se retrouvent souvent blessés par le mode de fonctionnement des profils rouges, alors que les profils rouges n'ont pas l'intention de nuire

Il n'aime pas que l'on arrive derrière lui. Notion de **distance à garder.**

JAUNE :

Perçoit son environnement comme favorable et pense qu'il peut agir dessus => **il n'y a jamais de problème**

"T'inquiète, ça va le faire"

Le **plaisir avant tout**, le rayon de soleil, capable d'être un **leader positif**, capacité à amener les autres à faire des choses qui sortent de leur zone de confort en utilisant le plaisir avant tout.

Il a l'impression que tout est possible. **Il ne voit pas les problèmes. Il ne voit que les solutions.** => peut être

perçu par les profils opposés comme inconscient.

Grande capacité à mobiliser et à fédérer (importance de bien les utiliser dans un groupe pour créer une dynamique positive).

Pour les profils opposés, le profil jaune va toujours trop vite (surtout pour le bleu...)

C'est un **expert de la communication**.

C'est le profil qui a le **réseau de connaissance le plus large**. Il connaît de nombreuses personnes de tous les horizons.

Profil qui **improvise** le mieux, **s'adapte** le mieux, toujours capable de trouver quelqu'un dans son réseau qui va l'aider et le faire retomber sur ses pattes.

Le jaune **ne supporte pas les règles, s'ennuie très vite, ne supporte pas la routine**, a besoin d'être toujours dans l'invention dans les nouvelles idées. Mais dans la mise en oeuvre concrète, il est moins bon.

Le jaune est capable de créer des choses exceptionnelles, mais il n'accorde pas une importance primordiale à sa réalisation. Il accorde de l'importance au **plaisir de créer, d'inventer...**

Besoin d'être dans un groupe

Peur de se faire rejeter

Ne différencie pas la vie privée et la vie pro, est facilement **tactile, parle facilement de ses émotions** et de ses sentiments

Mode de management préféré : incitatif, persuasif

Utilise **l'humour et l'ironie** pour faire passer des messages

Question préférée : **Qui ? avec Qui ?**

Le Jaune **se moque de la hiérarchie**, il n'y accorde pas d'importance

Il est celui qui a la plus grande confiance dans le fait que "tout va bien se passer"

Si on doit sanctionner un profil jaune, il faut les isoler, les sortir du groupe car il accorde une grande importance au collectif (le rouge se moque du groupe donc pas d'importance pour lui si il est exclu) => importance de **les féliciter sur ce qu'ils sont** (et non pas sur ce qu'ils font)

Le profil jaune ne sait pas dire non quand on lui propose de faire un nouveau projet qui le motive et l'intéresse

BLEU :

Profil qui a un besoin de **conformité** donc qui va chercher à cadrer son environnement pour s'y sentir en sécurité. Importance du rappel à la loi (gendarme) : le **respect de la règle** qui est primordial pour lui

Emotion principale est la PEUR, peur fondamentale est que l'on critique son travail, que son travail soit mal jugé (Préfère parfois ne pas faire le travail si l'n'a pas compris tout ce qu'il faut faire pour faire)

Il va souvent chercher très loin. **Travail énormément** de peur que l'on critique son travail. C'est donc souvent un **expert de sa matière**. Mais il rencontre des **difficultés dans la relation humaine**.

=> importance de **les féliciter sur ce qu'ils font** (et non pas sur ce qu'ils sont)

Question préférée : Comment ? Le moyen. **Si on ne lui explique pas comment atteindre l'objectif, le bleu est en difficulté.**

Quand il affirme quelque chose, **rien n'est laissé au hasard**. Toujours **hyper attentif à toutes les infos données**. C'est le **profil qui a la plus grande capacité à écouter toutes les informations**, toutes les consignes.

Il dissocie le secteur pro et le secteur privé. Il n'est **pas tactile** (problème sur des APSA de contact si il ne maîtrise pas ce contact).

Il n'aime pas que l'on entre dans sa sphère, son espace sans y être invité (ex : le toucher à l'épaule) ni qu'on l'interpelle en arrivant par l'arrière

RECAP

ROUGE : impatience incarnée, besoin d'efficacité

Priorités : 1- Moi 2- Situation 3- Les autres

JAUNE : fun, besoin d'être dans un collectif

Priorités : 1- Moi (son plaisir) 2- Les autres 3- La situation

VERT : Calme, attentionné, qui est soucieux des autres et se fait passer après eux.

Priorités : 1- Les autres 2- Situation 3- Moi

BLEU : besoin d'être sécurisé, se réfère à la norme, aime que les choses soient organisées et planifiées.

Priorités : 1- Situation 2- Moi 3- Les autres

Comme professeur, quand je donne une consigne à un groupe, je dois **prendre en compte tout le monde**. Ainsi la consigne doit être explicite, "avec qui? qui?" pour les jaunes, "quand?" pour les rouges, "comment?" pour les bleus et "pourquoi?" pour les verts.

Si 2 profils identiques dans un couple, dans une équipe => se comprennent mais difficulté à s'adapter à l'environnement

RQ : Les profils questionnent sur la composition des équipes, les modes de groupement... Grande importance d'**avoir les 4 profils dans un groupe** de travail. Tout le monde est capable de faire tous les métiers. Mais certains profils s'orientent plus vers certaines tâches. Ex : Médecin rouge et bleu s'orientent plus vers la technique, un projet / jaune et vert s'orientent plus vers la personne, son bien-être.

Le travail peut avoir le même résultat final, mais la motivation est différente.

Etre capable de comprendre que la personne qui ne me comprend pas à un autre profil que le mien et que j'ai besoin de lui expliquer de la façon dont il comprend le mieux (prendre en compte ce dont il a besoin).

En cas de **stress important**, un profil a **tendance à basculer dans le profil opposé pendant un temps court**.

Certaines pathologies apparaissent plus chez certains profils : Jaune => Burn Out, Rouge => pb cardiaque, Bleu => Ulcère, Vert => Dépression

Les grilles d'évaluation dans certaines APSA peuvent mettre en avant certains profils et mettre en échec les profils opposés.

TEST : écrire la date du jour et signer d'abord de sa bonne main, puis une fois que c'est fini, annonce de le faire de sa main non préférée

=> main non préférée : concentration, laborieux, impression d'être embêté

=> Fait pour vivre la notion de préférence

Préférence = "automatisme qui se déclenche dans un environnement sans contrainte" (C. JUNG)

Pour un droitier, sa zone de confort est présente quand il écrit avec sa main droite et sa zone d'inconfort et quand il écrit avec sa main gauche. On peut s'entraîner à s'éloigner de sa zone de préférence (ex : on demande à un gaucher d'écrire de la main droite). Mais on ne quitte jamais sa zone. Un droitier reste un droitier. Important d'intégrer quelle est sa zone de préférence et sa zone de non préférence.

PROFIL LOUPE / PROFIL SATELLITE :

Satellite (N) ont besoin d'avoir d'abord l'idée globale puis éventuellement le détail des consignes (s'ils pensent qu'ils en ont besoin) / Loupe (S) ont besoin d'avoir tous les détails de façon très méthodique puis d'avoir au final l'idée générale

Satellite (N) n'écoute pas toutes les infos lors de l'explication des consignes / Loupe (S) écoute toutes les consignes

Satellite (N) avaient bcp l'appréciation à l'école "Développer" / Loupe (S) avaient bcp l'appréciation "Synthétiser"

Satellite (N) apprennent plus facilement à lire avec la méthode globale / Loupe (S) apprennent plus facilement à lire de façon syllabique

Satellite (N) pour aller à un endroit, ont besoin d'éléments globaux (tu vas jusqu'à la maison rouge...) / Loupe (S) pour aller à un endroit ont besoin d'un itinéraire précis, très linéaire (1ère à D, puis 3ème à G, puis feu à gauche...).

Les consignes ou la méthodologie en **course d'orientation** doivent donc **prendre en compte ces différences d'analyse et de compréhension**.

Profils Loupe (Analytique) sont Bleu et/ou Vert en dominante

Profils Satellite (global) sont Rouge et/ou Jaune en dominante

=> Dans la **description des consignes** devant un collectif, pour correspondre aux deux modes de recueil de l'information, on peut faire **IDEE GLOBALE > DESCRIPTION PRECISE > IDEE GLOBALE**

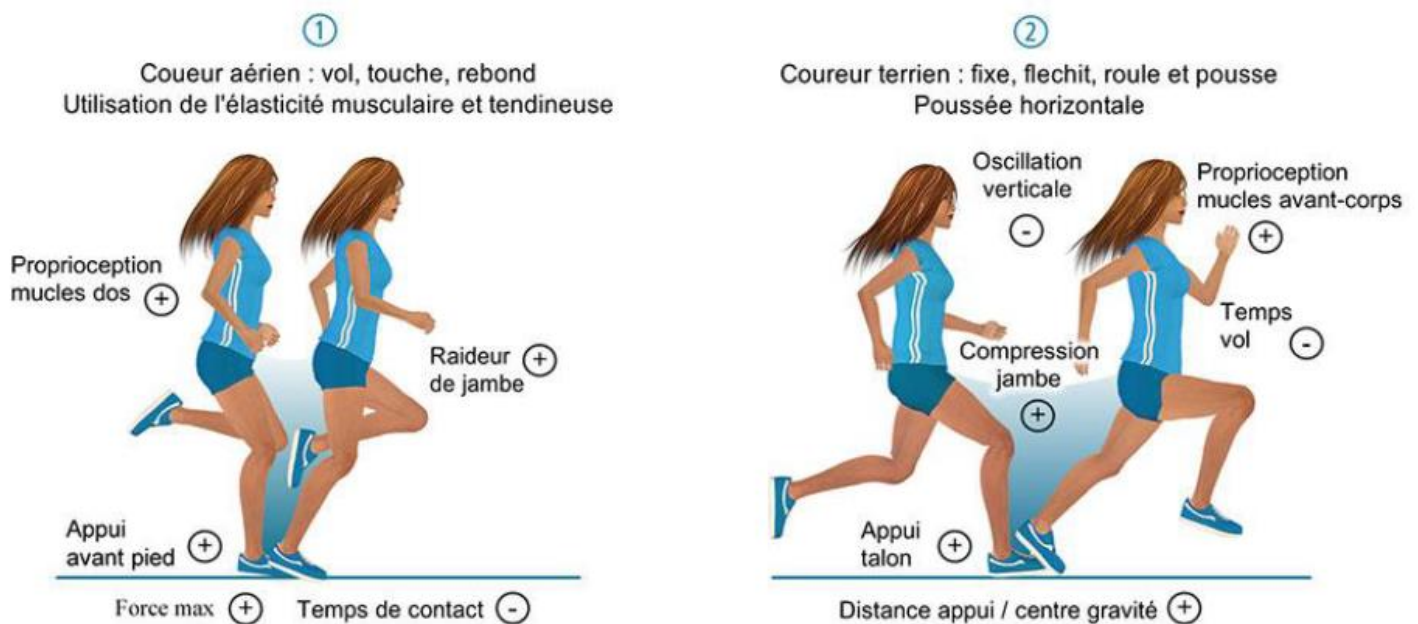
Les profils loupe sont souvent avantagés en primaire et collègue car leur préférence correspond à la

désirabilité scolaire puis arrivés en fin de lycée, on peut leur dire "C'est trop scolaire"...

D'un point de vue physique, les profils ont une traduction :

LOUPE / TERRIENS / MARCHE PAR LE BAS : Centre de gravité en arrière, PDC vers l'arrière, chaîne musculaire préférentielle antérieure c'est un mvt du bassin et l'appui des **talons** qui déclenche la marche, préférence pour la **pronation**, préférence pour le travail en **concentrique**, plus à l'aise pour dribbler avec le ballon à l'**intérieur du pied**, naturellement champs de vision vers le bas donc tendance à lever la tête quand il marche, mouvement des bras démarre par les épaules (court bras plutôt tendus)

SATELLITE / AERIENS : MARCHE PAR LE HAUT : Centre de gravité en avant, chaîne musculaire préférentielle postérieure, le **basculement des épaules vers l'avant déclenche le mouvement de la marche** et le pied suit, plus à l'aise dans la **supination**, préférence pour le travail en **pliométrique**, démarche plus élastique, naturellement champs de vision en haut donc tendance à baisser la tête quand il marche, plus à l'aise pour dribbler avec le ballon à l'**extérieur du pied**, mouvement des bras démarre par les coudes (court bras pliés)



!!! Ceci entraîne de **grandes remises en cause des pratiques actuelles** => pour soulever un poids, terriens vont plier les jambes (centre de gravité vers l'arrière, force dans les membres inférieurs) / aériens (centre de gravité vers l'avant, utilise l'élasticité de leur corps) vont être plus à l'aise en baissant le dos. => A Haut Niveau, les semelles faites par les podologues prennent en compte le profil. De même pour le travail d'ostéo qui rééquilibre en fonction du profil. Il y a des chaussures adaptées en fonction du profil (minimum d'amorti pour un profil aérien et inversement pour un profil terrien car trop de rebonds peut entraîner des blessures)

Le profil ne dépend t'il pas de l'APSA proposée? Non

Des attentes des élèves ? Non, mais ils n'ont pas les mêmes attentes en fonction du profil Représentations? Expertises? Ex : hand et athlétisme.

De la classe? Le groupe classe influence le profil de l'élève. Si classe que de compétiteurs, je serais dans la compétition, si classe de débutants, je serais plus dans le plaisir. Du coup, difficulté de voir le profil. Différence de l'enseignant dans son travail (jaune) et dans sa pratique (rouge). C'est différent pour les élèves ?

Ex: je vais plutôt viser le plaisir en dehors du travail (plus de compétition, plus de coaching mais plus accès sur la nature et l'écoute de son corps) pour éviter de perdre alors que face aux collègues, je veux être le premier ; ex rando.

Réponse Célia : Le profil est inné. On a tous les 4 couleurs avec 2 dominantes. Attention à **ne pas confondre** le **profil de motivation** (la bougie d'allumage qui a déclenché l'action) et le **profil d'action** (le moteur qui permet d'avancer quand le démarrage a eu lieu).

RQ : il y a **3 types de profil de motivation** :

- Soit l'on est orienté "relation" qui correspondrait au profil d'action "jaune - vert"
- Soit l'on est orienté vers une motivation d'accomplissement, d'aller au bout d'un projet (plutôt profil d'action rouge = aller au bout des choses le plus vite possible)
- Soit l'on est orienté vers une motivation de compétition

MAIS ces profils de motivation peuvent se mélanger avec les profils d'action et viennent les nuancer (un vert peut avoir un profil de motivation "compétition" => difficulté à se positionner et à positionner dans ce contexte)

Conception Célia : lorsque l'on connaît les points forts et les points faibles grâce à l'identification du profil, on peut aider l'élève/le sportif à prendre conscience de ses points forts et ses points faibles. On peut alors renforcer ses points forts et l'élève accepte alors mieux d'aller travailler sur ses points faibles (aspect motivationnel incontournable)

RQ : Besoin pour les nouvelles générations : les surprendre (éviter les plans de classes fixes, la problématique n'est pas de faire des plans de classe mais de les laisser assis), inventer de nouvelles choses, les rendre acteurs.

Souvent, les représentations de départ des élèves sont fausses. Du coup, lorsqu'ils se rendent compte de la différence entre leur représentation et la réalité, ils peuvent déchanter et baisser en motivation.

Pour des élèves très réfractaires à la course : aller chercher la motivation à courir dès le début du cycle, qu'est ce qui peut me motiver à courir : contrats différents

=> "anticourse" choisissent la durée, le temps de course, le rythme (marche puis course sur des temps/distance choisis à l'avance)

=> Respecter ce que demande le prof

=> Aller + loin, voir son maxi.

Importance de démarrer un cycle en identifiant les attentes et les craintes des élèves, de voir également les représentations.

RQ : les **profs profils verts et bleus ont tendance à avoir des difficultés à gérer les profils rouges et jaunes**. Les **élèves verts et bleus ne sont pas ceux qui posent des problèmes aux profs**. Les **élèves rouges et jaunes ne posent pas de problèmes aux profs rouges et jaunes** car ils savent les gérer (prof rouge sera sur la dominance, prof jaune utilisera l'humour et l'ironie).

RQ : 2 types d'intelligence (O GARDNER, "théorie des intelligences multiples") 8 intelligences différentes : intelligence kinesthésique (faire bouger), spatiale, rythmique et musical, logico-mathématique, linguistique et verbale, naturaliste, interpersonnelle, intra personnelle,

NUDGE => Importance de modifier régulièrement l'environnement pour transformer les comportements.

- **4 zones dans le cerveau, c'est la hiérarchisation de ces zones qui entraîne le profil** (Loupe (Sensation : S) ou Satellite (Intuition : N))

- 2 préférences dissociées des profils d'action 4 couleurs, on a forcément une de ces préférences :

=> **Profils extérieurs (N)** vont se ressourcer dans l'action et les interactions, ils **construisent leur pensée à voix haute et interviennent avec spontanéité, pas gênés par le bruit pour se concentrer voire le recherche** (musique pour travailler). Supporte mal les silences dans les discussions, a besoin d'enchaîner dès qu'une phrase se termine.

=> **Profils intérieurs (S)** vont se ressourcer et faire remonter le niveau d'énergie au contact du monde de leurs idées, en se recentrant sur eux-mêmes, ils **construisent leur pensée dans leur tête et prennent la parole une fois leur pensée construite**, ils **peuvent donc paraître plus lents, gênés par le bruit pour se concentrer** (silence pour travailler), a besoin d'un moment isolé pour recharger ses batteries

Aucun problème avec les silences dans les discussions

Ce n'est parce qu'une personne est timide qu'elle a un profil intérieur (qu'elle va se ressourcer au contact d'elle-même)

PROBLEME : comment faire avec une classe regroupant des élèves qui ont besoin de bouger pour comprendre les consignes et être attentif / élèves qui ont besoin de calme pour bien comprendre ? =>

Permettre aux élèves qui ont besoin de bouger de le faire à condition qu'ils ne gênent pas les autres

- Un profil intérieur peut penser avoir dit des choses alors qu'il ne les a pas dites. Un profil extérieur dit toujours tout à voix haute donc on ne peut pas lui dire "Tu ne me l'as pas dit..."

- Les **profs intérieurs sont souvent gênés par les élèves extérieurs**. Il les **perçoit comme turbulent**. Ceci est lié à l'activité réticulée (<https://carnets2psycho.net/dico/sens-de-reticulee.html>). **Profils extérieurs ont une basse activité réticulée donc ils ont besoin d'aller chercher des stimuli à l'extérieur pour ne pas s'endormir. Les profils intérieurs ont une activité réticulée très élevée donc n'ont pas besoin d'être très actif.**

- Profils Extérieurs ont un corps plus ouvert vers l'extérieur, souvent assis les pieds ouverts, les pieds et mains ouverts

- Profils Intérieurs ont un corps qui se replie sur soi (épaules refermées, mains vers l'intérieur, assis pieds droit voir vers l'intérieur)

- Exemple en associant les 2 préférences :

Profil global extérieur : lorsqu'il donne une consigne très globale à un profil loupe intérieur, la communication peut être très difficile car les interprétations de chacun sont en complète opposition. En tant que profil global extérieur, il faut s'assurer que le profil loupe intérieur a bien compris (re formulation, questions...)

Profil loupe intérieur : Si un profil loupe vient me donner beaucoup d'infos puis finit par l'idée global, le profil satellite n'a pas l'idée générale dès le départ pour raccrocher toutes ces infos. Il ne comprend donc pas l'explication.

Donc importance **d'aller dans une explication IDEE GLOBAL > DETAILS > IDEE GLOBAL**

UNE FOIS QUE L'ON A RECUEILLI LES INFOS, IL FAUT PRENDRE LES DECISIONS. ON A TOUS UN COEUR ET UNE TETE POUR PRENDRE LES DECISIONS :

- **Préférence TETE (T pour tête)** : cherche des liens de cause à effets, besoin de **réflexion** pour **peser les avantages et inconvénients, détacher de la prise de décision**, a une vision haute fréquence donc recherche des éléments précis et du détail. Les profils basse fréquence peuvent percevoir ce regard précis comme intrusif, les profils tête ne voient donc pas l'ensemble du visage (car centré sur un point précis) et sont donc **moins empathique** car ils ne voient pas les expressions de l'ensemble du visage (besoin de mettre des cibles dans une cage pour faire travailler sur du tir en sport co pour que le regard se centre sur un point précis), menton plus haut, ont une **préférence pour l'inspiration** (ils sont plus puissants sur l'inspiration plutôt que sur l'expiration) par exemple en natation, il serait plus intéressant de demander aux élèves d'inspirer plus souvent.

- **Préférence COEUR (F pour feeling)** : ne se détache pas de sa prise de décision, menton qui descend, **préférence pour l'expiration** (par exemple en natation les élèves sont plus à l'aise pour expirer longtemps sous l'eau), ont une vision basse fréquence donc quand ils regardent, ils regardent différentes zones du visage (zone plus diffuse) donc pour un profil inverse il peut y avoir une impression de regard fuyant. Le profil cœur est donc **beaucoup plus empathique** car en regardant différente zone du visage, il distingue plus facilement les changements d'émotions.

Exemple en handball : le but est déjà une zone précise, il n'y a pas besoin de mettre plusieurs cibles dans le but.

- La décision prise peut être la même mais avec des chemins différents pour y arriver. **Il n'y a pas un mode de décision qui est mieux que l'autre.**
- **La perception des profils cœur sur une décision prise par un profil tête est qu'il manque de cœur**
- **La perception des profils tête sur une décision prise par un profil cœur est qu'il manque de logique et d'objectivité**

RQ : Les **profils NT et SF sont associés entre les ceintures scapulaire et pelvienne / profils ST et NF sont dissociés**. Ces **différences sont liées à des connexions différentes à l'intérieur des 4 parties du cerveau**. Les chemins sont plus rapides entre les 2 hémisphères lorsqu'ils sont croisés (passage d'un hémisphère à l'autre) ce qui correspond aux profils associés. A l'opposé, le passage d'informations dans un même hémisphère est plus lent, ce qui correspond aux profils dissociés.

Un élève associé peut travailler sur un exercice dissocié. Il va essayer de le faire dans la situation. Il va s'y concentrer et va dépenser de l'énergie supplémentaire pour y arriver. De plus, dans un autre contexte et après un certain temps (ex : match 2 semaines après), l'associé revient à son schéma d'origine.

Ateliers Pratique : Comment convaincre un groupe de venir à la formation bac STAV, malgré le fait que le groupe soit constitué de 4 profils différents ?

Profil Vert (Pourquoi) : leur montrer en quoi cette formation a du sens et va améliorer la qualité du service rendu aux élèves

Profil Bleu (Comment) : s'assurer que leur travail ne sera pas critiqué car il auront eu toutes les infos dont ils ont besoin

Profil Rouge (Quand) : s'assurer de leur montrer qu'ils vont améliorer l'efficacité de leur intervention

Profil Jaune (Qui) : s'assurer de leur montrer que la formation va être fun

ATTENTION : les **méthodes de testing pour définir le profil ne sont pas toujours fiables**. Il existe de nombreux biais. Il est donc **important de croiser les tests** et les dimensions.

PROFIL SUR LES MODES DE VIE : CARRE / ROND

- **Mode de vie CARRE (J de Jugement)** : aime **avoir la maîtrise**, fait des listes de choses à faire dans la journée (la journée s'arrête quand la liste est finie), aime prendre des décisions pour passer à autre chose, si on lui propose un changement dans ce qui était prévu, il peut refuser, sont capables de gérer les imprévus mais n'aime pas ça.

La société, les parents, l'institution... attendent du prof qu'il ait un profil carré. Pour organiser un événement, le carré **aime que ce soit très cadré longtemps à l'avance, il prépare beaucoup avant et n'aime pas les imprévus**.

Ont une **vision périphérique dominante à droite**.

- **Mode de vie ROND (P de Perception)** : **spontanéité, adaptabilité**, gère bien les imprévus et aime cela, fait des listes mais ce sont des choses à faire un jour, commence à faire ce qui leur plaît sur la liste, tendance à prendre des décisions le plus tard possible pour ne pas avoir l'impression d'avoir à faire le deuil d'opportunités qui auraient pu se présenter, **stimulé par le travail au dernier moment**, c'est l'adrénaline de l'échéance qui permet de rendre performants et déclenche la mise en action (si ils sont loupe, ils vont se mettre un peu plus tôt au travail que si il était satellite car le satellite a une vision globale donc il va travailler plus vite car il est synthétique). **Pour eux, l'heure est un concept**. Conseil pour les ronds : si on a une échéance importante le lundi. On sait que l'on

va se mettre au travail le w-e d'avant. Donc il ne faut rien prévoir le w-e d'avant pour se laisser le temps de faire. Ont une **vision périphérique dominante à gauche**.

RQ : Si un élève ayant un œil directeur droit et placé devant avec un mur à sa droite, il sera tout le temps en train de se retourner. Si on le place de l'autre côté de la salle, son œil directeur voit déjà le reste de la salle donc il n'a pas besoin de se retourner.

=> Vidéo RIBERY, **Œil périphérique dominant (œil moteur)**, cf travail de D Fournet et la méthode Action

Type <https://www.youtube.com/watch?v=6PxhIGlraxk>

=> Vidéo Edouard Cisse et Rio MAVUBA, profil œil / épaule / hanche

<https://www.youtube.com/watch?v=o65mRMq40-w>

Reportage canal +

CYCLE DE VIE :

- On a tous les 4 fonctions (T-N-S-F) mais elles sont hiérarchisées de 1 à 4. Elles sont développées de façon différente : Fonction la plus développée est la fonction dominante puis fonction auxiliaire, puis fonction tertiaire et enfin la fonction inférieure

=> Loupe - Terrien (S comme sensation) ou Satellite - Aérien (N comme intuition)

=> Rond (P comme perception) ou Carré (J comme Jugement)

=> Tête (T comme Thinking = pensée) ou Coeur (F comme Feeling)

=> Extérieur (E comme Extraversion) ou Intérieur (I comme Introversion)

Question du cycle de la vie : de 0 à 13 ans, on développe surtout la dominante 1, de 13 à 20 ans, on développe en plus la tertiaire, après 40ans, on va aller voir la fonction inférieure.

Sur les 4 dimensions, il y en a 2 qui s'expriment au contact du monde extérieur et 2 qui se manifestent au contact du monde intérieur.

Le socle dominant de sa personnalité est constitué de la fonction dominante et de l'auxiliaire. Il y en a une intérieure et une extérieure.

On ne voit de l'autre que la moitié de sa personnalité

Si la dominante est une fonction extérieure, les autres ne voient pas l'auxiliaire qui est intérieure. Si la fonction dominante est intérieure, les autres ne voient que la fonction auxiliaire qui est extérieure.

NT => dominante rouge / NF => jaune / SF => vert / ST => bleu

Ex : Profil Loupe Extérieure aime tester et faire plein d'expérience, aime apprendre en vivant plein de choses
Profil Loupe intérieure a une capacité à retenir un très grand nombre de détails de son passé, même si ils semblent insignifiants.

Ce qui est important en priorité est d'identifier les 4 profils de couleur et de faire le lien avec les caractéristiques physiques associés à chaque couleur (les 2 lettres).

=> Questions fondamentales pour identifier les 4 couleurs : Environnement que l'on peut modifier ou environnement non modifiable et verre 1/2 plein ou 1/2 vide.

Bleu : dissocié, terrien, haute fréquence, plus à l'aise sur l'inspiration

Rouge : associé, aérien, haute fréquence, plus à l'aise sur l'inspiration

Vert : associé, terrien, basse fréquence, plus à l'aise sur l'expiration

Jaune: dissocié, aérien, basse fréquence, plus à l'aise sur l'expiration

Bilan intermédiaire du ressenti des participants :

On est tous complémentaire, comprends mieux certains comportements, ça m'a détruit des certitudes sur des gestes à faire les élèves (avoir plus d'ouverture d'esprit), **donner l'objectif à atteindre aux élèves et les laisser faire** pour qu'ils atteignent l'objectif en les aidant sur leurs différents besoins (certains seront sur la technique,

d'autres sur le relationnel, d'autres sur le sens...).

JEUDI MATIN :

TESTS ET MISES EN PLACE SUR LE TERRAIN

ECHAUFFEMENT AVEC TESTS

- **Associé / Dissocié** : Faire une fente avant jusqu'à ce que le genou arrière soit presque au sol, puis demander une rotation des épaules dans un sens puis dans l'autre avant de se redresser

=> Les Associés ont beaucoup de mal à réaliser la rotation alors que les dissociés peuvent le faire sans trop de difficulté.

- **Œil directeur Droit ou Gauche** : Testeur face au testé, à environ 3m. Testeur lance une balle au-dessus de l'épaule D ou de l'épaule G. Testé essaye de les rattraper sans bouger la tête.

=> Voir du côté ou testé se sent le plus à l'aise.

2 CIRCUITS DIFFERENTS :

- Faire vivre aux élèves les circuits et leur demander sur lequel ils sont le plus à l'aise.

- Un circuit est plutôt TERRIEN, l'autre plutôt AERIEN

- Circuit TERRIEN : 10 squats lents > 1 pied sur un banc, l'autre au sol et monter debout sur le banc (5 x de chaque côté) > course sur un tapis mou > 10 squats rapides > Assis sur le banc, un pied de chaque côté, impulser fort sur les jambes pour venir debout sur le banc > 5 fentes avant de chaque côté > retour en course

- Circuit AERIEN : 10 sauts à la corde > 4 cerceaux alignés et course avec un pied dans chaque cerceau > 4 haies de 30cm à sauter pieds joints > Pliométrie en sautant sur 2 plinth enchainés (monter Plinth 1, descendre entre les 2 puis remonter tout de suite plinth 2 > 4 petites haies de 10cm à franchir pieds joints > retour en courant

DIFFERENTS TEST POUR SAVOIR SI TERRIEN OU AERIEN ET COEUR (expiration) OU TETE (inspiration)

TESTS AERIEN / TERRIEN => Voir photos et vidéos Natacha

Rq mise en oeuvre : c'est à chaque fois le **testeur qui donne le départ au testé** quand il doit pousser / forcer. Le testeur doit être dans la position qu'il préfère donc il choisit s'il se place à droite ou à gauche du testé (pas d'influence sur le résultat). Testeur doit se placer vers un mur pour prendre appuis contre le mur et pouvoir bien résister (limite si testé à beaucoup plus de force que le testeur. Le testé peut alors ne pas ressentir de différences entre les 2. Ne pas hésiter à **changer régulièrement le testeur et à marquer au fur et à mesure les différents résultats** pour ne pas garder en tête les résultats précédents. Ils peuvent influencer les l'interprétation des nouveaux tests effectués.

- Squat devant 1 porte, départ un pied de chaque côté de la porte et nez contre la porte => terrien vont vers l'arrière car poids sur les talons donc facile / aérien vont vers l'avant car préférence du poids du corps sur l'avant du pied donc difficile voire impossible

- De face, testeur bloque les 2 épaules et demande d'avancer, puis idem en bloquant les 2 hanches => terrien démarre par le bas donc beaucoup moins de force si on lui bloque les hanches / aérien démarre en se penchant en avant donc beaucoup moins de force si on lui bloque les épaules

- Différents test à partir de la même position : Debout, pieds écartés largeur bassin, dos droit et en comparant si le testé se sent le plus à l'aise et a le plus de force avec le poids du corps sur les talons ou sur l'avant du pied => aérien a toujours plus de force quand PDC sur l'avant du pied et Terrien a toujours plus de force quand PDC sur les talons

- Testeur place 1 main à l'épaule et 1 main à la hanche du testé. Testé mets le PDC sur les talons et cherche à repousser les mains du testeur sur le côté puis idem avec PDC sur l'avant du pied

- Testé lève 1 bras à l'horizontale, Testeur appuis dessus avec ses deux mains pour faire descendre le bras. Comparaison PDC sur les talons et sur l'avant pied.

- Testé lève un bras à l'horizontale et fait un rond avec son pouce et son index qui viennent se toucher. Les autres doigts restent tendus. Testeur essaye d'ouvrir le rond fait par les deux doigts en ne touchant que le pouce et l'index. Attention à ce que les autres doigts restent bien tendus et ne se referment pas. Comparaison PDC sur les talons et sur l'avant pied.

TESTS COEUR (force sur expi) / TETE (force sur inspi)

Même teste que Aérien/Terrien mais en comparant poumons remplis et poumons vides. Le testé ne change pas de position, il reste les pieds au sol bien à plat au sol, pas de consignes sur PDC sur avant du pied ou talon. => TETE ont plus de force sur l'inspi (poumons pleins) / CŒUR ont plus de force sur l'expi (poumons vide)

TEST ASSOCIE / DISSOCIE

TEST ŒIL PÉRIPHÉRIQUE DROIT / GAUCHE : FAIRE UN SLALOM ET DRIBBLER AU PIED.

Déterminer de quel côté l'élève est le plus à l'aise pour dribbler : intérieur (profil aérien) ou extérieur du pied (profil terrien)

Lui bander un œil et lui demander de dribbler avec soit intérieur pour aérien, soit extérieur pour terrien, changer le bandage de côté.

L'œil périphérique correspond à l'œil ouvert sur le meilleur des deux slaloms.

Liens Vidéo

BILAN FIN DE STAGE PAR LES PARTICIPANTS

- J'ai retenu le point des yeux, œil directeur et mise en place sur le terrain de sport co ou dans une salle => **MARQUER TOUT CE QUE L'ON TENTE AVEC LES ÉLÈVES POUR AVOIR DES NOTES ET INFOS SUR LE PROCHAIN RDV DU MOIS DE MARS**

- J'aurai aimé plus de terrain, avoir un peu moins de théorie pour éviter d'être perdu dans la théorie (2 filtres suffiraient peut-être au lieu de 3)

- Idem sur plus de terrain, j'ai été perdu sur la théorie

- J'ai hâte de tester, de voir sur le terrain la mise en place par rapport aux différents profil

- Hyper sceptique au départ, bonne surprise, j'aurai aimé avoir plus de terrain car c'est plus parlant pour nous

- J'aurai aimé plus de pratique, décroché le mercredi car trop théorique, j'ai tout raccroché en allant sur le terrain ce matin, je vais être un peu plus compréhensive avec certains profils d'élèves

- La pratique de jeudi matin m'a beaucoup plus parlé, alterner un peu plus pratique et théorie

- Si j'avais eu un temps en soirée ou le matin pour relire mes notes et me remettre tout en tête, il serait bien d'avoir des élèves et d'essayer de faire des tests de profils de jeunes avec des élèves du lycée d'accueil. => Célia comprend cette demande mais ce n'est pas sa façon de voir les choses

- J'ai adoré le lien physique et psychologique, des murs tombent par rapport à l'inspi/expi, meilleurs connaissances des élèves, top aussi sur le plan personnel, familial
Besoin de voir si applicable en filière pro pour ne pas les perdre

- Bluffé par cette approche, ça m'apporte une aide et une compréhension des comportements des élèves. Le souci est une remise en cause de tout ce que l'on m'a appris. Ça va permettre d'aider les élèves et ainsi les enseignants en difficulté

- J'ai beaucoup apprécié découvrir cette méthode. Ça va améliorer la compréhension de certains profils d'élèves. La partie pratique en fin de formation m'a bien convenu car j'ai pu bien comprendre avant et mettre en application sur le terrain ensuite.

- Contenu très intéressant, très bonne accroche, mais aussi très dense. Je ne sais pas encore comment je vais réutiliser ça avec les élèves. J'aimerais avoir plus de temps de pratique pour pouvoir bien assimiler tout ça. Super formation.

- Très intéressant. Rien que la partie disque serait intéressant à faire à l'équipe pédagogique. Besoin de temps pour assimiler toutes les infos transmises. Comment je vais faire maintenant ? Remise en cause de mes pratiques et belle évolution à venir ?

- Bluffé entre lien entre le cognitif et le moteur. DISC des 4 couleurs importants aussi avec l'équipe pédagogique.

On peut associer des « questionnements types » aux différents profils :

bleu: comment?

rouge: quand?

jaune: qui?

vert: pourquoi ?

Il faut bien dissocier les profils d'action des profils de motivation dans notre approche.

Pour finir, lorsque nous n'arrivons pas à classer un élève dans un profil, nous devons nous poser la question: quel profil l'élève n'est pas du tout. De ce fait, il est à l'opposé de ce qu'il n'est pas.