

Qualite de presence

Comment vivons-nous une situation : notre respiration, notre posture, nos émotions, nos sensations corporelles.

Une brève introduction de ce que c'est

La voix, le corps, la présence de l'éducatrice sont ses principaux outils, tout ce qu'elle fait est médiatisé par sa présence. Le mot présence évoque inévitablement une double perspective : interne et externe, présence perçue et vue. Nous avons une sensation interne de notre corps, et en même temps cette présence produit une impression visuelle aux autres participants présents. Il en va de même pour la voix, nos paysages émotionnels et nos stratégies de présentation de nous-mêmes. Notre méthode basée sur la vidéo aidera à combler cet écart apparent entre l'interne et l'externe, vous aidant à utiliser les sensations intérieures comme rétroaction de manière plus délibérée, avec un plus de conscience.

Présentation des catégories

- Utilisation de la voix: communication verbale et para-verbale

Notre voix nous parvient par un canal différent de celui par lequel elle parvient aux autres, ce qui signifie que dans des circonstances quotidiennes, nous ne l'entendons jamais comme les autres, nous ne savons jamais à quoi nous ressemblons réellement. Les éléments en rapport à la voix vous aideront à cartographier votre profil vocal (rythme, segmentation, accentuation, tonalité, mélodie) et à identifier quels aspects correspondent complètement à votre image de vous-même, quels sont les aspects que vous êtes prêt à assumer et quels aspects que vous souhaiteriez changer. (Guimbretière 2014: 25).

- Utilisation du corps: communication non verbale
Nos corps communiquent tout le temps, même lorsque nous n'en sommes pas conscients. Nos mouvements peuvent contribuer à la clarté de notre message ou de nos intentions, mais peuvent également les discréditer.

La communication non verbale englobe tous ces aspects: postures (comment nous nous tenons), expressions faciales, gestes, proxémie (distance par rapport aux autres personnes), utilisation d'objets (tels que les vêtements et l'équipement), mouvement /vs/ immobilité, rythme des mouvements et contact physique. Chacun de ces aspects contribue au sens produit dans des contextes spécifiques, n'importe quel élément peut à lui seul envoyer un message complet (par exemple, tourner le dos à quelqu'un qui a posé la question). La façon dont nous utilisons ces éléments est une conséquence de notre socialisation culturelle ainsi que de nos dispositions personnelles, mais souvent nous ne sommes pas conscient des détails de nos façons d'agir. En termes de fonctions des gestes, Muller (2005) distingue trois types: les gestes imitatifs qui illustrent ce qui est dit, les gestes de ponctuation qui mettent l'accent sur certaines parties du message et les gestes „parasites“ qui sont involontaires et ne sont pas directement liés au message verbal, ils sont parfois attribués à l'embarras ou au stress (Muller 2005: 196).

- Sensations ressenties et états émotionnels
Jusqu'à présent, il semble qu'il existe relativement peu de ressources pour les enseignants / formateurs pour observer leurs propres émotions (contrairement aux émotions des apprenants) malgré le fait que la régulation de leurs émotions soit un facteur clé dans la prise de décision et dans l'efficacité de l'enseignement (Sutton 2004). Réguler est différent de cacher ou supprimer, cela renvoie plutôt à une prise de conscience, à une identification de la nature de ces émotions et de leur origine. Cette conscientisation permet d'éviter de réagir sur l'émotion de manière involontaire et de traiter ce qui a pu provoquer l'émotion. Les preuves suggèrent également que la manifestation d'émotions positives peut contribuer à l'efficacité de l'enseignement (Sutton 2004).

- Stratégies de présentation de soi

La présentation de soi fait référence à tout ce que nous faisons pour contrôler les impressions que nous faisons aux autres et à nos efforts pour que les autres épousent l'image que nous revendiquons de nous-mêmes. Si à première vue la présentation de soi peut sembler une préoccupation assez superficielle, son lien étroit avec certains motifs fondamentaux tels que l'appartenance, la compréhension et - en particulier en « Occident » - l'auto-amélioration indique qu'elle touche à des couches plus profondes de qui nous sommes. Le premier modèle complet des différentes stratégies de présentation de soi a été proposé par Jones et Pittman (1982). Ils ont identifié cinq stratégies caractérisées chacune par une attribution souhaitée qui correspond à la façon dont nous souhaitons que l'autre nous perçoive, et quelles sont les émotions que nous aimerions créer chez l'autre :

- La séduction : on cherche à plaire aux autres.

- L'auto-promotion : on cherche à apparaître compétents et à être respectés.

- L'intimidation : on souhaite inspirer de la peur, établir une hiérarchie de pouvoir et prendre le contrôle.

- La supplique - parfois liée à une « incompétence stratégique » - on cherche de l'encouragement et de l'aide.

- L'exemplification : on prend quelqu'un comme exemple de supériorité morale.

Bien que vous puissiez être enclin à déclarer que certaines stratégies sont plus adaptées au contexte d'enseignement que d'autres, notre objectif ici est simplement de faire connaître les stratégies que nous avons tendance à utiliser le plus, et de voir dans quelle mesure elles correspondent à la façon dont nous nous pensons nous-mêmes.