

LES TECHNIQUES D'IMPACT



Annie Jacques
annie.jacques@francosud.ca

EN 1H 30...

- 1 Qu'est-ce qu'une technique d'impact et d'où ça vient.
- 2 Théorie du "primate-automate-diplomate" et le cerveau
- 3 Différentes techniques d'impact que j'ai testées en classe
- 4 Période de questions



Je m'appelle Annie Jacques.

Je suis enseignante dans une classe de 2e année à l'école francophone du Nouveau-Monde, à C algary.

Il y a 24 ans, alors que j'étais encore au Québec, j'ai suivi une journée de formation avec Dr. Danie Beaulieu. J'ai ensuite toujours adhéré à son approche et j'ai toujours utilisé différentes techniques d'impact en classe avec mes élèves. Depuis lors, j'ai toujours dit que j'avais la meilleure classe et les meilleurs élèves, chaque année !

En septembre 2023, mon conseil scolaire, en Alberta, a engagé Dr. Beaulieu pour donner une courte formation en ligne pour les enseignant.e.s. J'étais tellement heureuse car cela faisait longtemps que je le suggérais !

Suite à cette formation qui n'a fait que reconfirmer et renforcer ce que j'avais préalablement appris, je me suis dit que, tant qu'à le faire et à être passionnée par cette technique, autant aller jusqu'au bout et me perfectionner davantage.

Je ne possède pas de maîtrise et je n'avais jamais songé à poursuivre mes études pour en avoir une, mais étudier pour obtenir le certificat en professeur d'impact est rapidement devenu une priorité.

Je viens donc de compléter les cours en ligne et cela m'a non seulement permis de découvrir de nouvelles théories qui m'aideront avec mes élèves (je n'ai pas fait de cours de psychologie auparavant), mais j'ai beaucoup appris afin de faire du travail sur moi-même ! Cela m'a fait réfléchir à qui je suis, ce que je veux et qui je souhaite être dans la vie. Ce fut un cours de

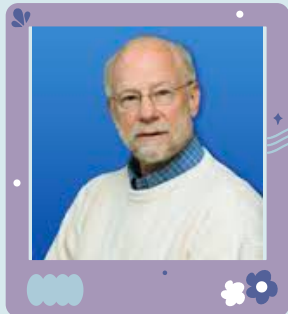
croissance personnelle incroyable ! Je me suis ouverte à d'autres options dans ma vie que je n'aurais jamais cru possible pour moi auparavant. En plus d'enseigner, je suis devenue secrétaire de l'association des enseignantes et des enseignants francophones de l'Alberta (AEEFA) ainsi que la présidente du comité pour le leadership des femmes de cette même association. Finalement, j'ai commencé à m'entraîner avec un entraîneur afin de me garder en forme mentalement et physiquement.

J'ai présenté cette formation à 6 reprises lors de différents congrès et aux nouveaux enseignants. J'ai maintenant adapté la présentation pour les aides élèves, les monitrices de langues et les autres membres du personnel de soutien, puisque c'est votre réalité.

Pour la partie "théorie" de ma présentation, j'ai choisi "primate, automate, diplomate" car c'est celle qui m'a le plus parlé personnellement. J'ai moi-même revisité mes automatismes et je fais tous les jours des efforts conscients pour faire ressortir la diplomate en moi. Lors que je vis certaines situations ou émotions, je sais que c'est parfois mon primate qui s'exprime et je prends le contrôle pour que la diplomate soit en charge.

Bonne session !

L'APPROCHE D'IMPACT



Dr. Ed Jacobs



Dr. Danie Beaulieu

- Créé par le Dr. Ed Jacobs, Ph. D., professeur, conseiller en psychologie, département de la réhabilitation à l'université West Virginia.

- Danie Beaulieu, Ph. D., est co-fondatrice et la seule formatrice au Canada.

Le Dr. Ed Jacobs, Ph. D., professeur, conseiller en psychologie, département de la réhabilitation à l'université West Virginia. Il est le fondateur et le directeur de l'association de l'approche d'impact. Il est l'auteur de six livres et donne encore des formations. Pour le Dr. Jacobs, la thérapie devrait être sur le moment-même, aider immédiatement et pas seulement sur le long terme: "nous ne sommes pas des archéologues qui devons fouiller seulement le passé". (source: un sémiaire, formation professeur d'impact".)

Il ne croit pas à la théorie de l'ESPOIR; c'est à dire de s'asseoir et d'écouter le patient en espérant que quelque chose change. Il ne faut pas laisser le patient s'apitoyer sur son sort, sinon on lui donne raison de s'enfoncer. Il faut donc "choquer" le client en le faisant réagir. Ne pas rester passif ou réactif sur leur sort, mais les emmener à être pro-actif sur ce qu'ils veulent être.

Dr. Danie Beaulieu :

Après avoir été diplômée en psychologie, elle avait besoin d'aller plus loin et de faire ressortir sa créativité. Elle a suivi des cours avec le Dr. Ed Jacobs et a adhéré à sa philosophie. Elle est maintenant co-fondatrice de la Thérapie d'Impact et de l'Intégration par les mouvements oculaires.

Elle est l'auteur de plusieurs livres, formatrice dans 16 pays différents. Elle offre plusieurs formations en ligne, du soutien sur sa page Facebook et une chaîne Youtube.

Je tenais à ce que vous puissiez la "rencontrer" alors je la laisse ici vous présenter une courte vidéo sur sa chaîne Youtube. Elle vous explique pourquoi la thérapie d'impact est une expérience VIP, à sa manière, pleine de métaphore. <https://www.youtube.com/watch?v=FX08aUohbvl>

Dr. Beaulieu est aussi celle qui a inventé les théories de pro-action et de primate-automate-diplomate, que je vous présenterai dans quelques instants.

L'APPROCHE D'IMPACT

Ce n'est pas une nouvelle théorie, c'est une **INTÉGRATION** de manière **DIFFÉRENTE** de théories déjà existantes.

- Théorie émotivotionnelle
- L'analyse transactionnelle
- Thérapie de la réalité
- La PNL
- La Gestalt

Les techniques d'impact sont des **OUTILS** dont on se sert pour intervenir ou faire des enseignements auprès de nos "clients".

Une métaphore qui crée un lien, une connexion, un code.

Source: Professeur d'impact, un communicateur, Dr. Danie Beaulieu, Ph. D.

La thérapie d'impact n'est pas une nouvelle théorie, c'est une **INTÉGRATION** de manière **DIFFÉRENTE** de théories déjà existantes.

Les techniques d'impact sont des **OUTILS** dont on se sert pour intervenir ou faire des enseignements auprès de nos "clients" (élèves).

Une métaphore qui crée un lien, une connexion, un code.

COMMENT AVOIR DE L'IMPACT

A

Accrocheur

M

Multi-sensoriel

I

Intéressant

E

Émotions / élémentaire

S

Suivi

Comment avoir de l'impact: il faut être AMIES.

A = accrocheur: l'élève doit se demander "pourquoi tu me montre ça ?"

M= multi-sensoriel: engage plus d'un sens (juste la parole n'est pas suffisant. Sur l'échelle de l'humanité, le langage est trop récent. Le visuel est utilisé depuis des millénaires!)

I= intéressant : motivant pour les jeunes

E= émotions: faire un lien avec les objets sur les tables dont ils viennent juste de parler: va chercher une émotions en lien avec l'objet. E = élémentaire: choses faciles à trouver, tout ce que j'ai vient du Dollarama !

S= suivi: crée un CODE avec l'élève. On peut faire un rappel avec un mot et/ou avec l'objet.



On ne peut pas faire une réalisation avec juste quelques morceaux. Il faut en ajouter pour voir la belle réalisation qu'on peut faire.

Ce n'est pas parce qu'on est pas assez intelligent... c'est qu'on manque de morceaux (ressources). Si on a toujours les mêmes pièces, on va toujours faire des réalisations (ou des mots) semblable.

Les ADULTES aussi doivent garder leur sac ouvert. ce n'est pas parce qu'on a beaucoup appris qu'on doit cesser d'apprendre ou d'ajouter des connaissances.

Les personnes âgées ont souvent un sac fermé, elles restent à la maison et se laissent aller. Arrêter d'apprendre = un déclin, comme la nature qui nous entoure.

3 AVANTAGES

1- Implique plus de neurones des clients = accélère les apprentissages *

2- Améliore le lien de confiance: crée un code

3- Limite les risques d'épuisement professionnel = créatif, communauté, positif "et plus encore"...

academieimpact.com/fr/materiel-gratuit/

Danie Beaulieu sur Youtube

Techniques d'Impact sur Facebook

Dans la formation, Dr. Beaulieu nous présente trois avantages à utiliser les techniques d'impact.

Tout d'abord, cela implique plus de neurones de la part des clients car cela implique tout le corps et des émotions. cela accélère donc les apprentissage.

Ensuite, quand on investie du temps au niveau de l'intelligence émotionnelle, on ne perd pas notre temps; on en gagne à long terme. Cela améliore le lien de confiance qu'on a avec notre client et on crée un code dont on pourra se servir par la suite.

Finalement, on limite le risque d'épuisement professionnel. On reste dans le mode créatif. Quand on garde notre "sac ziploc" ouvert et qu'on apprend quelque chose de nouveau et qu'on en fait un enseignement (comme nous ici présentement), on connecte des neurones (synapse) et ça aide prévenir des maladies dégénératives. Tant qu'on apprend, on est en vie et on se renouvelle. Comme dans la nature, tant que c'est en vie, c'est renouvelable. Aide à être plus motivé, stimulé, moins dépressif.

Va à l'encontre de notre système de base qui est paresseux.

De plus, on peut se joindre à la page commune sur Facebook et on peut demander de l'aide à un réseau de confiance. On n'est pas seul avec nos questions.

REGLES D'OR

**1- NE PAS DIRE
CE QUE VOUS VOULEZ QUE LA PERSONNE PENSE.**

2- SOYEZ GENEREUX !

3- ETRE DU BORD DE L'ELEVE.

1- Ne pas dire
ce que vous voulez que la personne pense:
posez des questions afin de l'emmener à réfléchir.

2- Soyez généreux: laisser à l'élève le matériel après l'intervention = induction post
hypnotique.
L'élève va le revoir ce qui va poursuivre l'intervention au delà du temps avec lui.

3- Être à l'écoute sincère de l'élève et lui montrer qu'on est de son bord pour qu'il nous
fasse confiance.

ATTENTION: COMPORTEMENTS

**Nous sommes des semeurs.
C'est un déclencheur pour amorcer
un processus.**



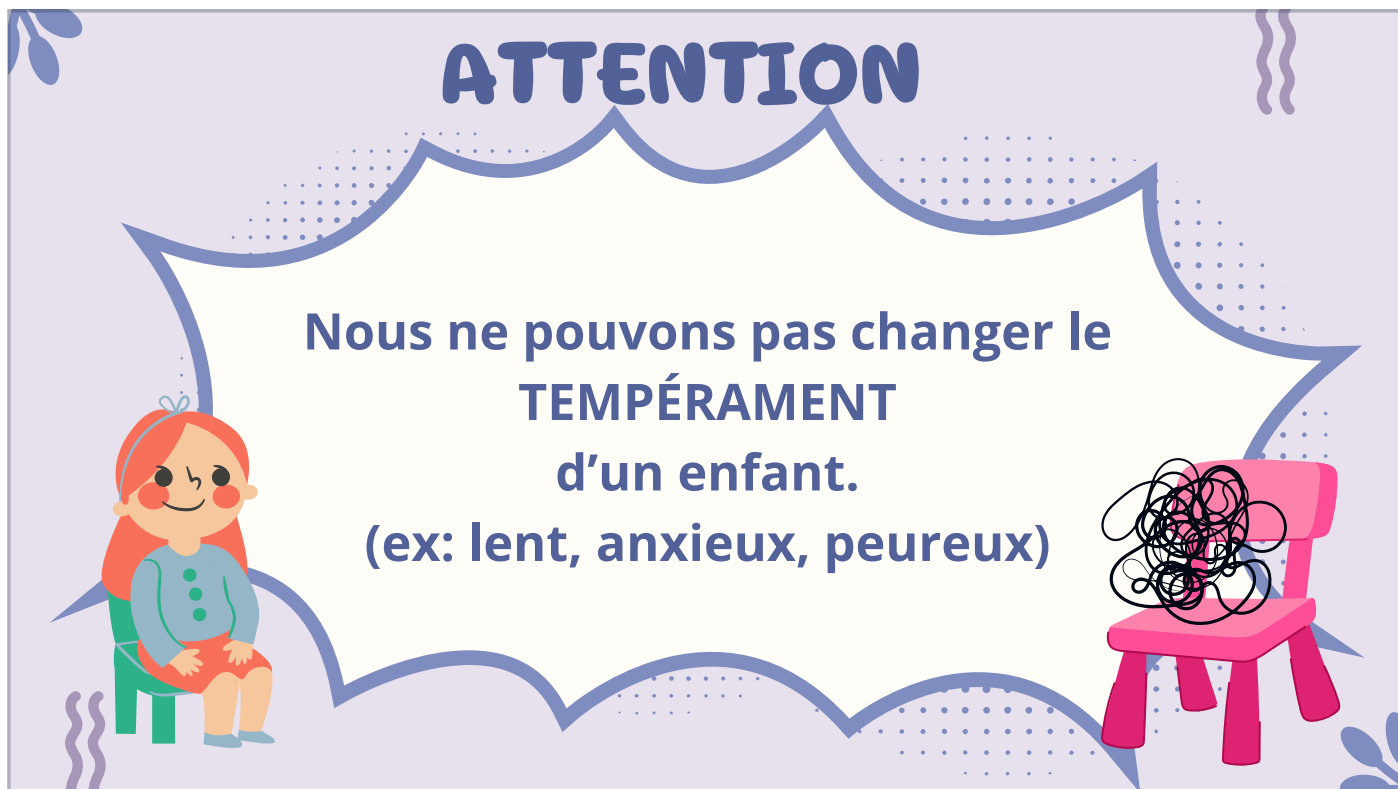
Les techniques d'impacts ne règlent pas tout immédiatement. Ça amène à une ouverture; il faut préparer le terrain. Ensuite on peut suivre un enseignement (capsule d'impact) et faire un suivi.

On peut semer par des mots, par des images, des objets, des gestes...

Semer avec une métaphore (un objet, une image)

est souvent beaucoup plus puissant. Ça vient chercher quelque chose en eux. Ils connaissent l'objet, peuvent faire des liens, des connections, des rappels.

*Comme le dit Dr. Beaulieu: Le pépin de pomme ne pousse pas sur le prélat. Il faut préparer le bon terrain".



Attention: nous ne pouvons pas changer le tempérament d'un enfant. Sinon l'enfant va grandir en pensant qu'il n'est jamais correct (trop lent dans tout, toujours peur de tout...)

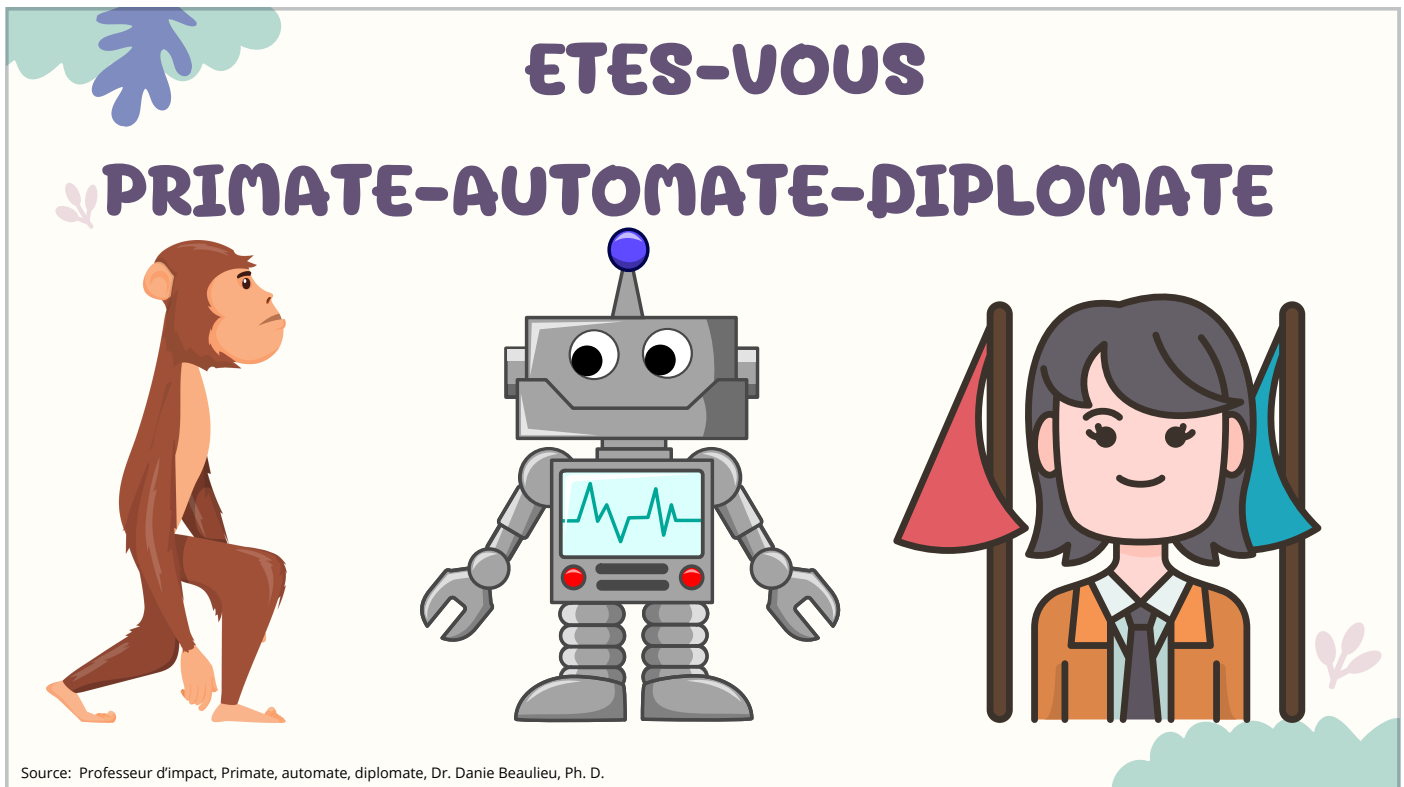
Mais on peut l'emmener à prendre conscience de son tempérament. Le reconnaître et décider si on lui laisse de la place ou pas. Créer une dissociation et donner des trucs pour vivre confortablement avec notre "ami" PORCINET. Mais des trucs SANS lui dire quoi faire tout le temps. Des trucs pour apprendre à avoir la force de se contrôler et faire des choix.

Quand on parle avec des adultes et des adolescents, utiliser des chaises pour créer une dissociation avec le présent, car plusieurs choses partent de l'enfance. On va parler à la "PARTIE" de vous / de l'autre personne, qui crée de l'interférence. Ensuite, au besoin, on peut positionner d'autres chaises / les parents par exemple, par rapport à la 1e. (Avoir 2 chaises, dont une petite et montrer un exemple)

Exemple de l'élève qui a une soudaine peur irrationnelle: n'est pas de l'angoisse puisque ce n'est PAS son tempérament. On a écrit sa peur (voleur) sur du papier de toilette et on l'a chassé dans la toilette. (C'est comme le Père Noël, plus on y croit, plus ça devient réel. C'est ainsi au négatif ET au positif.)



Quelques notes théoriques pour comprendre où se situent nos élèves, pourquoi ils ont certaines réactions, comment fonctionne leur cerveau et pourquoi on utilise les techniques d'impact pour les aider à apprendre (académique et comportement)



La thérapie d'impact utilise différentes approches pour mieux comprendre les clients et choisir la bonne approche:

- l'analyse transactionnelle (dimension enfant-parent-adulte)
- la théorie émotivorationnelle
- la théorie de proaction (passif, réactif, proactif)

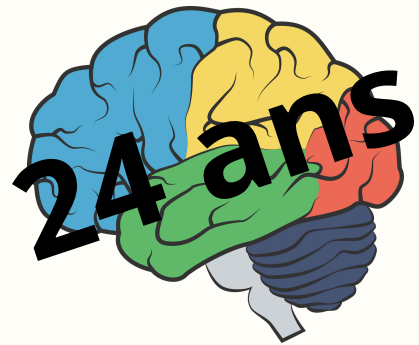
Celle-ci est la 4e: primate, automate, diplomate.

Selon-vous, êtes-vous plus primate, automate ou diplomate ? Pourquoi ?

J'ai choisi de vous présenter cette théorie car je la trouve simple à expliquer dû au visuel concret et amusant. Ainsi, il est plus facile d'utiliser un langage clair pour vous l'expliquer.

Avec ce modèle, le client (nos élèves) garderont en tête les images et cela les aidera à devenir plus conscients de leurs choix et plus proactifs envers leurs décisions.

PRIMATE



Source: Professeur d'impact, Primate, automate, diplomate, Dr. Danie Beaulieu, Ph. D.

PRIMATE

À la naissance, on vient tous avec un kit de base, pour notre instinct de survie. On voit le mode passif et réactif:
pleurer, crier, mordre, ne pas partager, bouder, etc.
Peur du changement.

Même en tant qu'adolescents et adulte, on voit que plusieurs ont conservé ces tendances primates. Et vous ? Ça vous arrive ?

Il faut amener les jeunes (et les moins jeunes) à télécharger les nouvelles "applications" pour leur permettre d'évoluer mentalement. Le kit de base n'est pas suffisant, mais il faut leur montrer comment faire.

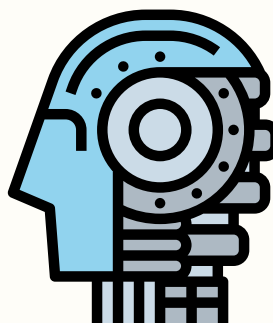
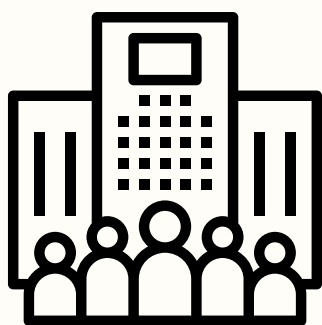
Le primate n'est pas mauvais, puisqu'il est le centre de contrôle de l'instinct et de la survie. Il contrôle aussi les facultés de base, la perception, le mouvement, les fonctions vitales, la reproduction.

Nos jeunes n'ont pas encore développé leur lobe pré-frontal. C'est pourquoi en technique d'impact on inclue le corps pour développer le cerveau néo-cortex. Le corps ne peut pas mentir et a de la mémoire.

Reconnaître un primate:

- moi d'abord
- évite le danger
- amplifie le négatif
- met ce qui se ressemble ensemble (fait des catégories)
- Principe d'économies (d'énergie): moindre effort, ignorer ce qui est connu ou neutre (ex: on ne voit plus les petits gestes gentils) et créer des habitudes (souvent mauvaises)
- ce qui entre par les yeux est plus important que ce qui entre par les oreilles (sur l'échelle de l'humanité, le verbal est tout nouveau!)
- imitation des membres de son espèce
- recherche le plaisir (peut mener à des dépendances: nourriture, sucre, sexe...)
- développer des qualités alpha ou suivre le leader
- défendre son territoire

AUTOMATE



Source: Professeur d'impact, Primate, automate, diplomate, Dr. Danie Beaulieu, Ph. D.

Automate

2-4-6-8- que vient après ?

(Ils vont dire 10). C'est parce que c'est ce qu'on vous a appris à faire comme suite.

À force de vivre avec nos parents, d'aller à l'école, etc., le primate imite ceux qui l'entoure et se conditionne avec des automatismes non choisis. Ces habitudes sont difficiles à retrouver car elles sont profondément ancrées.

L'automate fait et refait, sans réfléchir, ce qu'on lui a APPRIS. Il n'a pas choisi consciemment ses valeurs. Un peu comme s'il avait téléchargé un logiciel pour améliorer son kit de base, mais qu'il ne l'avait pas choisi lui-même.

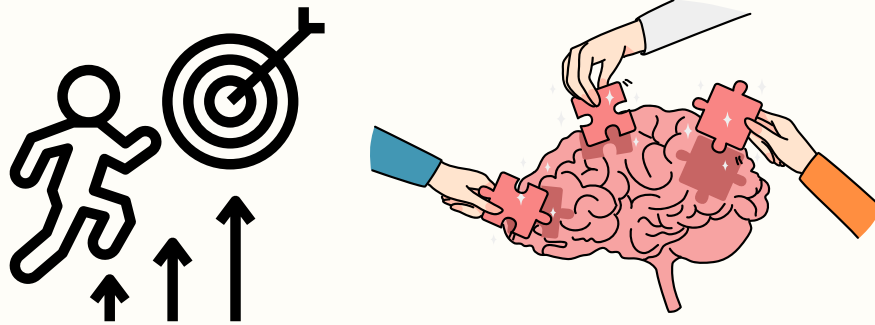
Certains y restent toute leur vie, ne se posent jamais de question.

D'où viennent ces automatismes ?

- les parents
- la société (différent selon là où on naît)
- le rythme : l'automate est réactif, tout doit être rapide
- les émotions (tout ce qui génère une émotion intense accélère les apprentissages)
- les habitudes (souvent appris très jeune, donc souvent difficile à modifier)
- les rituels et les traditions
- la pression sociale

- les apprentissages
- l'amour

DIPLOMATE



Source: Professeur d'impact, Primate, automate, diplomate, Dr. Danie Beaulieu, Ph. D.

Diplomate

Le diplomate est la troisième partie d'une personne, mais pas tout le monde peut l'atteindre. Le diplomate se connaît TRÈS bien. Il reconnaît les forces et les défis de son primate et dominer ces défis. Il a revisité les valeurs et les habitudes de son automate et a choisi d'en conserver ou d'éliminer selon qui il est maintenant. Il fait des efforts pour atteindre de nouveaux objectifs, s'améliorer personnellement ou professionnellement. Il choisit qui il veut être et prend les moyens pour y arriver:

- est à l'écoute de son essence
- savoir où vous êtes et où vous voulez aller
- suivre vos compétences
- planification stratégique
- s'entourer d'autres diplomates, avoir des modèles

Devenir diplomate demande de l'auto motivation:

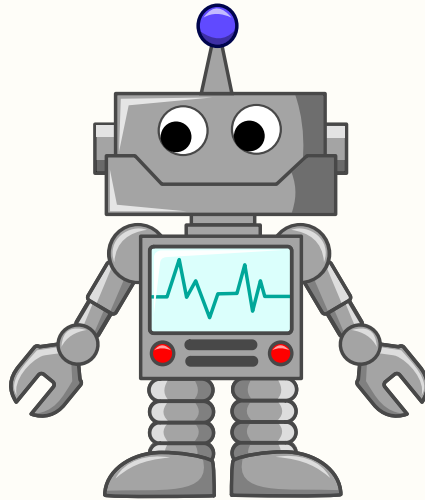
choix conscients des valeurs et de ce qu'on veut. Être PRO actif dans notre cheminement.

Ajouter des "morceaux" à nos ressources (voir image du cerveau).

Cela demande une grande volonté car va à l'encontre de notre cerveau paresseux.

Le diplomate télécharge consciemment ses propres logiciels qui lui permettront d'avancer sur le chemin choisi et met dans la corbeille ceux qui ne lui sont plus utiles.

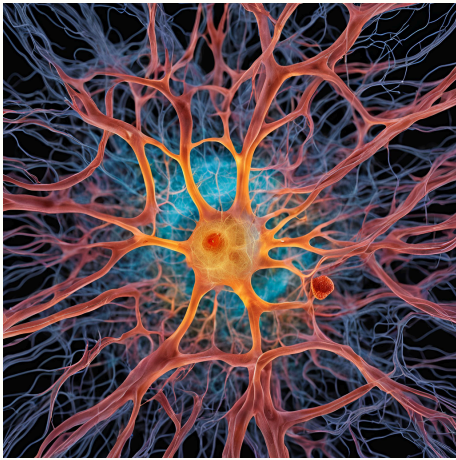
PRIMATE / AUTOMATE / DIPLOMATE



Source: Professeur d'impact, Primate, automate, diplomate, Dr. Danie Beaulieu, Ph. D.

Il est certains que nos "clients" (nos élèves) ne se rendront pas au stade de diplomate puisqu'il n'ont pas encore atteint la maturité nécessaire. Par contre, peut-être qu'en leur montrant des techniques d'impacts et de bons modèles dès leur jeune âge, ça leur laisserai une idée de comment il pourront s'améliorer dans le futur. Nous aurons été capable de leur montrer de BONS AUTOMATISMES à conserver tout au long de leurs vies. (Du moins, ça sera à eux de choisir plus tard s'il y adhèrent !)

LA MEMOIRE ET L'APPRENTISSAGE



Source: Formation en Neurosciences, Métier et bien-être, France

Répétition \neq rétention à 100%

Plus les paramètres d'encodages sont variées,
plus le processus de restitution des
informations sera actif.

Plus on enseigne avec un CONTEXTE et que
l'élève peut faire un LIEN antérieur, plus ça
activera les neurones et aura de l'impact à
long terme.

Pourquoi utiliser les techniques d'impact pour les emmener à prendre de meilleures décisions, à retenir de l'information ?

Ça relève évidemment de la sciences. De la neuroscience en fait.

Au début, j'ai dit que dans les avantages, les techniques d'impacts activent plus de neurones, donc accélère les apprentissages.

Pour faire un court résumé (sinon je vais passer toute la formation juste sur ça), on a souvent entendu dire que le cerveau ne retient que 10% de ce qu'il apprend. En fait, c'est vrai et faux à la fois. Les scientifiques se sont rendu compte que la majorité des personnes ont un niveau de rétention de l'information très bas lorsqu'elle est transmise seulement par répétition.

La mémoire se fait en 3 parties:

(comme dans sans dessus dessous / inside out)

- l'encodage
- le stockage
- la restitution des informations

Et 3 formes de mémoire:

- court terme
- long terme
- registre des informations sensorielles

Les enfants qui ont des difficultés doivent parfois travailler 1 de ces point, parfois les 3. Mais pour commencer, c'est l'encodage d'une information qu'on doit viser. Leur faire apprendre une nouvelle notion.

Pour leur faire apprendre, on vient de voir que la répétition de la même manière n'est pas souvent suffisante. Il faut "titiller" le cerveau pour qu'il fasse de nouvelles connections au niveau des axones et des synapses et créer plus de liens.

Ensuite, plus les paramètres d'encodages (enseigner de différentes façons) sont variées, plus le processus de restitution des informations sera actif. Et plus on enseigne avec un CONTEXTE et que l'élève peut faire un LIEN antérieur, plus ça aura de l'impact.

(EX 1: francisation : le feu

EX 2: alphabet avec notes de musique et couleurs)

Donc, les techniques d'impact au niveau académique sont tout aussi importantes car on va chercher une façon de faire plus de connections des neurones pour que les élèves se souviennent de ce moment.



Principe #1

IMAGES



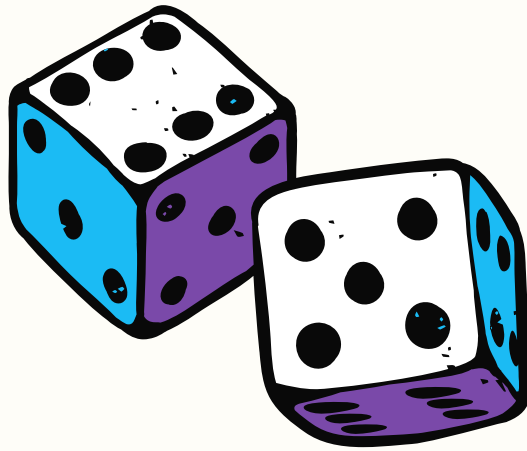
[ACADEMIEIMPACT.COM/FR/MATERIEL-GRATUIT/](https://academieimpact.com/fr/materiel-gratuit/)

30

Beaulieu, D. • Techniques d'Impact pour Grandir: Illustrations pour développer l'intelligence émotionnelle chez les enfants, MTL: Quebecor

Faire l'activité décrite derrière l'image "la petite fille aux spaghettis".
Mentionner qu'on peut retrouver du matériel gratuit sur le site academieimpact.com

DÉS



PPPP: Persévérance:

Brasse les dés et donne-moi un 100. IMPOSSIBLE !

ESSAYE encore...

Si j'accumule les nombres, on va y arriver. PPPP

PPPP



CARTONS D'IMPACT, FORMATION PROFESSEUR EN TECHNIQUE D'IMPACT

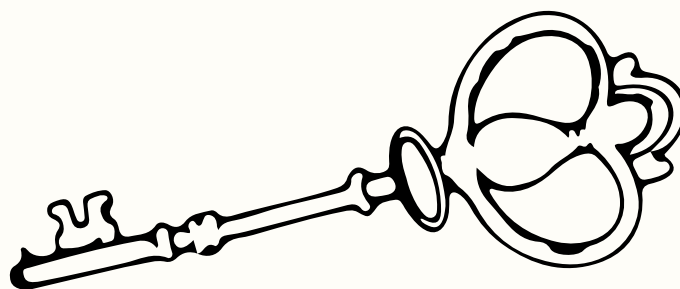
30

Beaulieu, D. • Techniques d'Impact pour Grandir: Illustrations pour développer l'intelligence émotionnelle chez les enfants, MTL: Quebecor

Faire l'activité du PPPP du carton d'impact.

Dire aux participants qu'ils peuvent aussi accéder aux formations en ligne sur le site academieimpact.com et qu'ils peuvent suivre plusieurs conseils de Dr. Beaulieu sur Youtube.

CLE



La clé du succès.

Je fais ceci dès le début de l'année, mais seulement lorsque les élèves remarquent la clé dans la classe. Elle est accrochée à l'entrée de la classe, par dessus la porte.

Je leur explique qu'on a tous une clé en nous, elle ouvre notre succès. Celle-ci est la clé de mon succès. Je l'ai trouvée quand je me suis améliorée dans quelque chose que je trouvais difficile. Eux aussi peuvent trouver la leur.

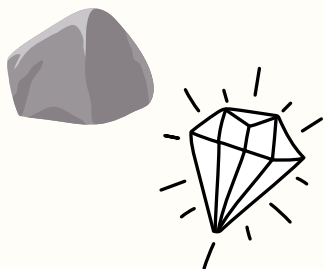
J'utilise la clé du succès toute l'année. Chaque enfant se choisi un défi à améliorer. À la fin de l'année, les élèves viennent devant la classe expliquer comment ils se sont amélioré et je leur remets leur clé.

Après 23 ans de carrière, j'ai des élèves, maintenant adultes, qui me disent avoir encore leur clé avec eux.



IMPACT ACADEMIQUE

PHRASE



SCHEMA

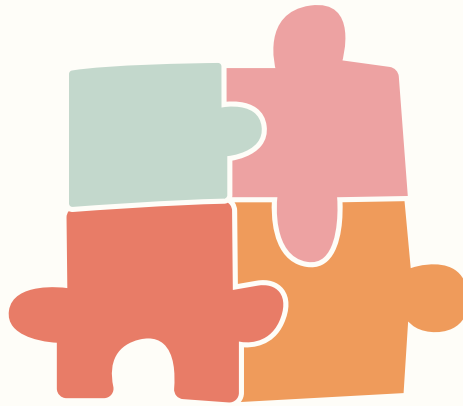


SONS





CASSE-TÊTE



Le casse-tête de trois façons:

1- Un jeune ou un adolescent: lui donner 2, 3, 4 morceaux.

Ça va donner quoi ? On ne sait pas encore, ça ne complète pas l'image. Ça va prendre plusieurs morceaux pour voir ce que ça va donner! C'est la même chose pour le jeune. On ne sait pas encore ce qu'il va devenir s'il n'a pas accumulé suffisamment d'expériences de vie. Il faut qu'il se donne la chance et les opportunités d'accumuler des morceaux.

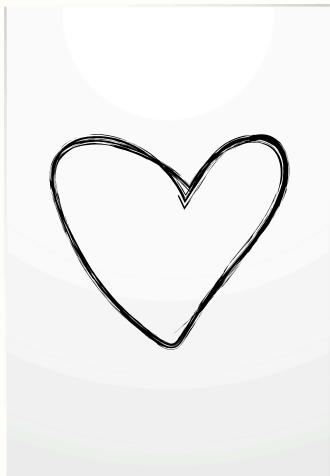
2- Un adolescent qui stagne ou qui n'aime pas l'école: Lui demander ce qu'il possède déjà et lui donner des morceaux de casse-tête. Mais comme l'image n'est pas complète, lui demander "Quels morceaux te manquent-ils pour avancer?" et "Comment peut-on essayer de les avoir?"

Les ados font plusieurs deuils. Ils découvrent les morceaux qu'ils n'ont PAS. (Je veux être mannequin, mais je fais 4'5", je vais être bon en sport d'abord... pas sur !)

Ils doivent découvrir quels morceaux ils possèdent.

Pour développer l'estime, il faut essayer différentes choses pour découvrir nos propres morceaux. Ça ne sera pas le même casse-tête que nos parents.

FEUILLE



La feuille

Pour démontrer la persévérance et qu'il faut faire un petit pas à la fois: déchirer une petite partie de la feuille à chaque pas entrepris. Il en restera de moins en moins. Constaté ensuite ce qui reste à faire.

JEUX DE CARTES



Estime de soi, amélioration générale.

Dans un jeu de cartes, se choisir des bonnes cartes et des cartes défis. J'écris directement sur les cartes ce pourquoi l'élève les a choisies (ex: sauter à la corde, lever ma main pour parler, lecture, etc).

Le but est d'améliorer le jeu de cartes avec le temps. Quand je note une légère amélioration (ou à la demande de l'élève), on change ses cartes à améliorer. Le jeu de carte reste affiché près de mon bureau pour le suivi et je lui donne les cartes changées. À la fin de l'année, je donne le "jeu" terminé.

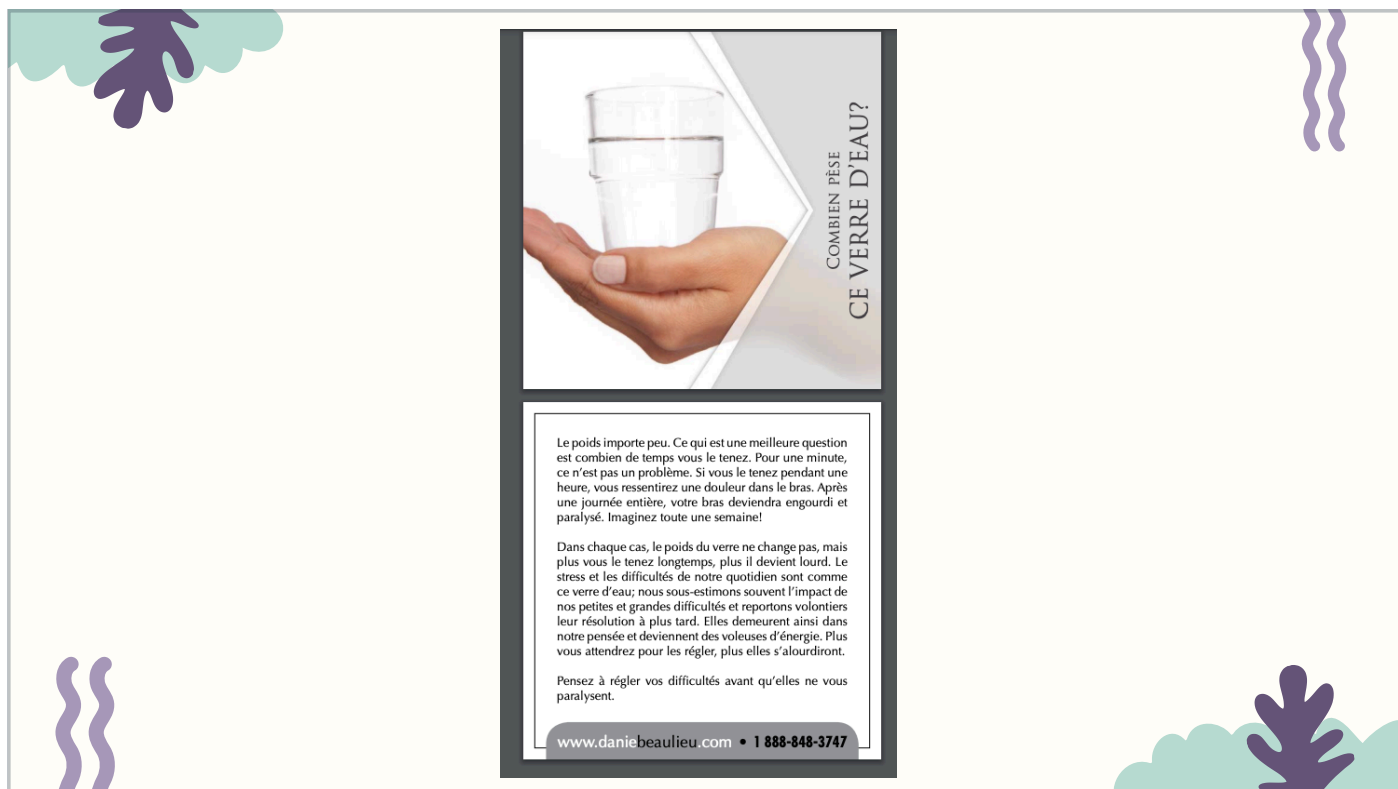
Je fais toujours un lien entre cette technique et la clé du succès, car si l'élève a réussi à s'améliorer, il a démontré qu'il détient la clé de son succès !



Le verre / pensées négatives

Remplir un verre transparent d'eau claire . Cela représente les pensées positives.
Ajoute un seule goutte de café ou de colorant qui représente les pensées négatives, ça vient envahir tout l'espace. Ça va prendre beaucoup d'eau (positif) pour faire disparaître le restant de café / colorant (négatif).

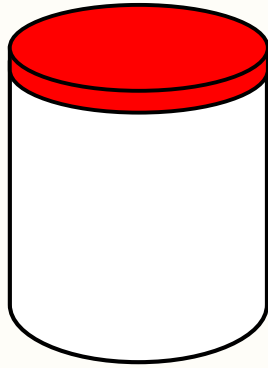
*Mes élèves de deuxième années ont très bien compris la leçons et l'ont récemment présenté à leurs parents lors des entrevues menées par l'élève, en classe, lors desquelles ils démontrent leurs apprentissages.



Cartons d'impact avec les plus vieux, gratuits sur le site academieimpact.com



COUVERCLES



Les couvercles

1- Un élève qui ne veut pas apprendre à un couvercle fermé.

Si je veux ajouter de la pâte à modeler (des connaissances), comment faire ? Ça prend un trou. Quelle grosseur peut-on avoir aujourd'hui ? Présenter différents couvercles qui ont différentes grosseurs de trous.

2-Un élève qui garde tout en dedans (mettre la pâte à l'intérieur). Comment faire pour la sortir ? Quel type de couvercle à trous utiliser (et AVEC QUI ?)





Amélioration de son travail

En début d'année, je présente un suçon et demande aux élèves s'ils le veulent.
Évidemment oui!

Je présente un deuxième suçon, très attrayant. Ils le veulent encore plus !
Le troisième suçon brisé et sale: personne ne le veut.

C'est comme les travaux des élèves.
Je leur montre ensuite les exemples de travaux.

BONBONS



Exemple avec les travaux.

J'affiche ensuite les suçons et les exemples en classe.

Mon code reste: "est-ce un super suçon ?"



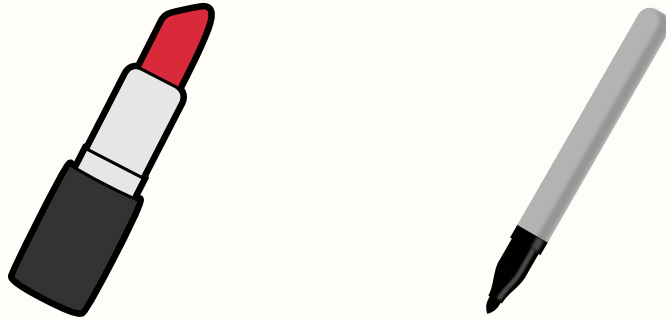
DENTIFRICE



Le respect:

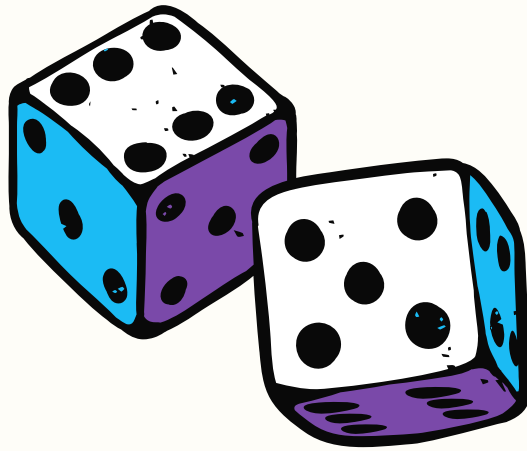
une fois qu'on dit des mots blessants, (ou un geste), on ne peut plus revenir en arrière. On ne peut plus "rentre" le dentifrice à l'intérieur.

MEME IDÉE...



Même idée pour le sharpie qui est permanent et le rouge à lèvres qui ne peut pas retourner à sa place originale. Il est trop tard.

DES



1- Lorsqu'on est en chicane avec quelqu'un, on voit seulement son négatif; son petit nombre. L'autre côté est caché. Il faut essayer de voir son grand nombre. Essayer de faire nommer un plus haut chiffre de l'autre personne.

2- En amour, on ne voit que le gros nombre, mais après quelques semaines, on voit les autres...



Les dés

1- Lorsqu'on est en chicane avec quelqu'un, on voit seulement son négatif; son petit nombre. L'autre côté est caché. Il faut essayer de voir son grand nombre. Essayer de faire nommer un plus haut chiffre de l'autre personne.

2- En amour, on ne voit que le gros nombre, mais après quelques semaines, on voit les autres...

3- Persévérance: Brasse les dés et donne-moi un 100. IMPOSSIBLE !
ESSAYE encore...

Si j'accumule les nombres, on va y arriver. PPPP



Les dés

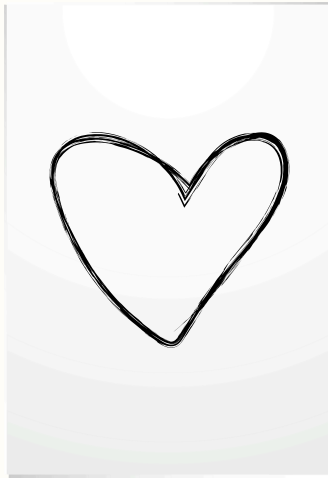
1- Lorsqu'on est en chicane avec quelqu'un, on voit seulement son négatif; son petit nombre. L'autre côté est caché. Il faut essayer de voir son grand nombre. Essayer de faire nommer un plus haut chiffre de l'autre personne.

2- En amour, on ne voit que le gros nombre, mais après quelques semaines, on voit les autres...

3- Persévérance: Brasse les dés et donne-moi un 100. IMPOSSIBLE !
ESSAYE encore...

Si j'accumule les nombres, on va y arriver. PPPP

FEUILLE

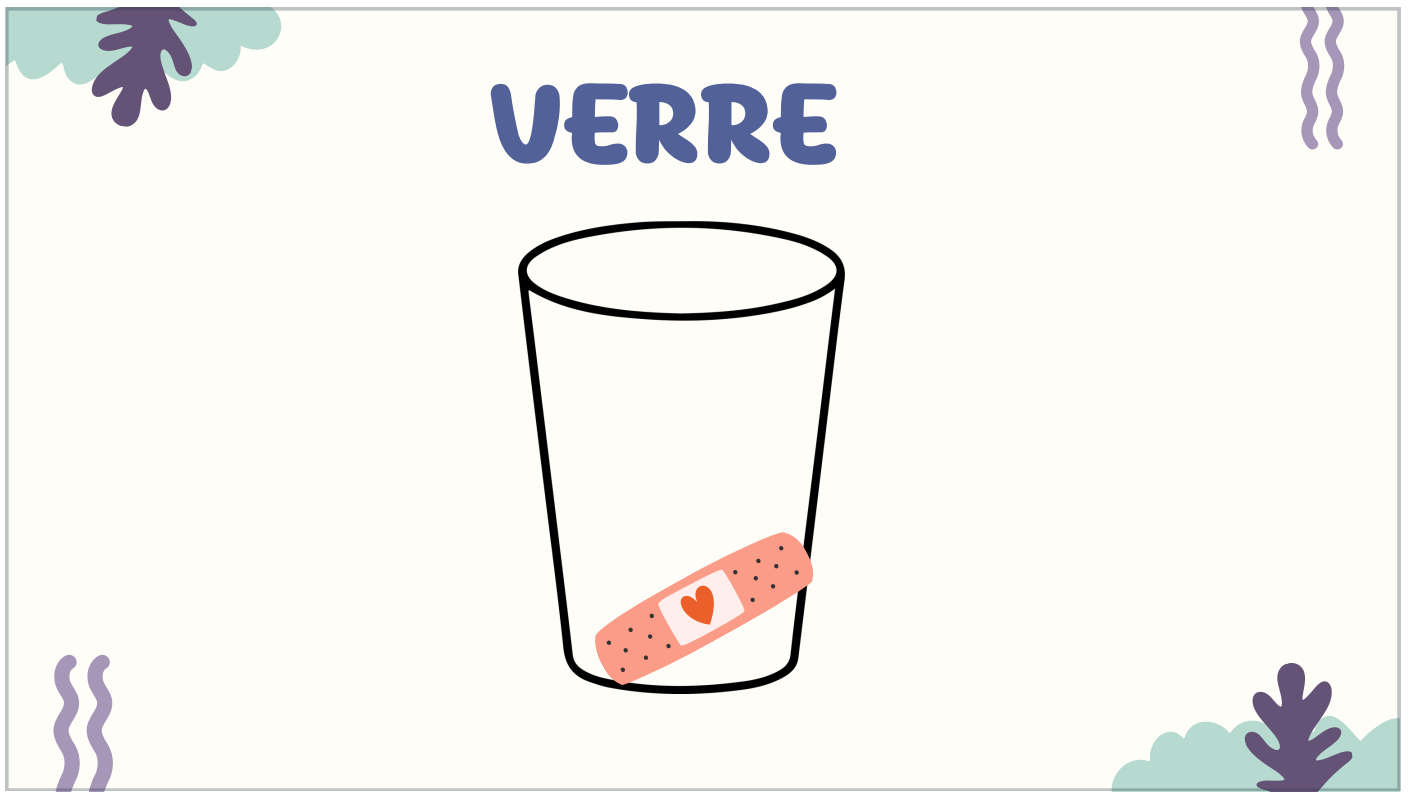


En enseignement, presque tout le monde connaît déjà la technique de la feuille froissée qui représente la peine ou le tort fait à quelqu'un et qu'il est difficile de le réparer, même en s'excusant. C'est la raison pour laquelle j'ai apporté quelques exemples pour des variantes.

FEUILLE



En enseignement, presque tout le monde connaît déjà la technique de la feuille froissée qui représente la peine ou le tort fait à quelqu'un et qu'il est difficile de le réparer, même en s'excusant. C'est la raison pour laquelle j'ai apporté quelques exemples pour des variantes.

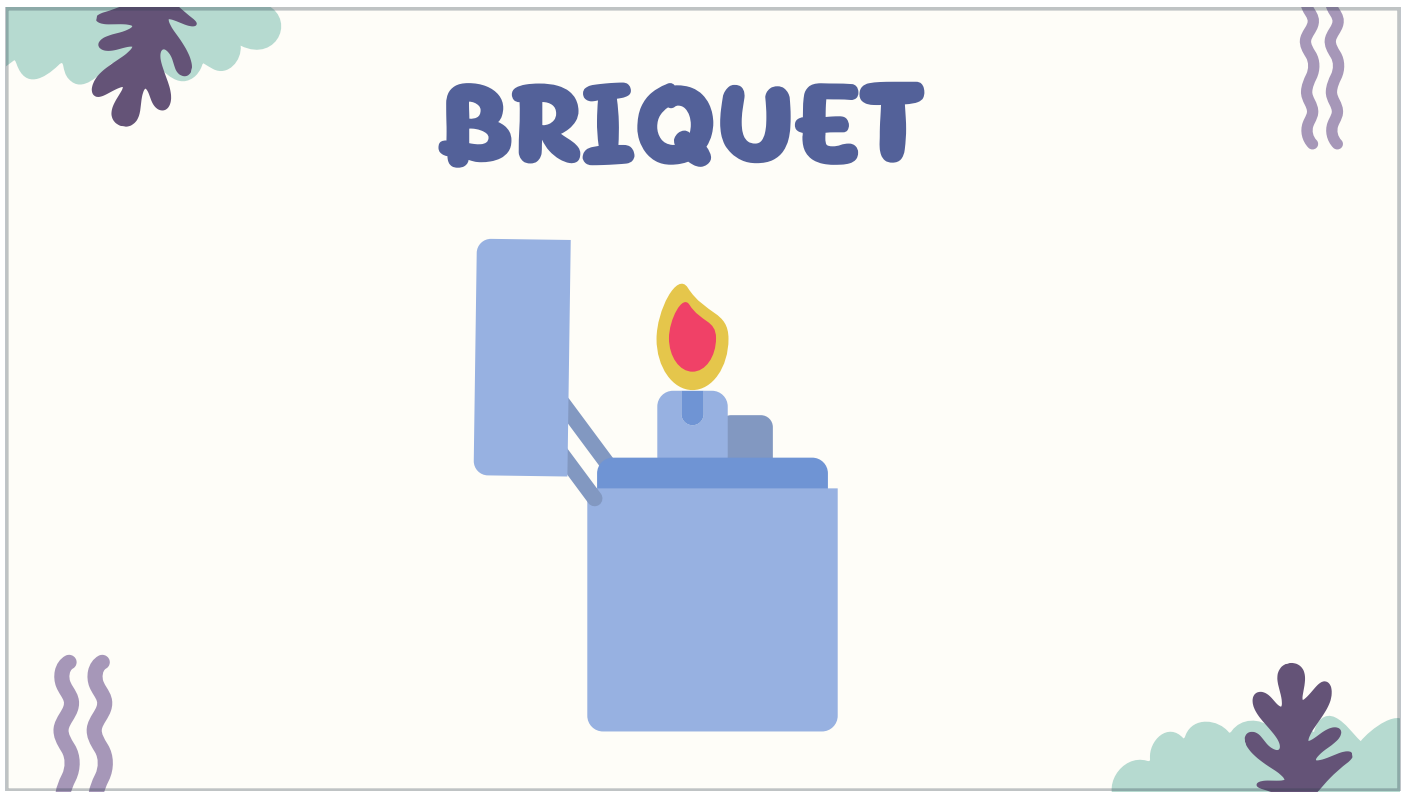


Le verre

Variante de la feuille :

*A noter que les verres en styromousse sont maintenant illégaux au Canada. Nous devons utiliser des verres en carton, ce qui rend l'activité un peu plus difficile.

1- Remplir le verre avec de l'eau: Transpercer le verre avec le crayon, comme je l'ai mentionné avec la pomme. Chaque coup représente un mot, un geste, une blessure. L'eau qui s'écoule est l'impact négatif et les larmes de la personnes à qui on pose le geste. Même si on met un pansement dessus et qu'on s'excuse, ça ne répare jamais le verre complètement et ça ne tient pas toujours.



Le briquet

Demander à un participant d'allumer un briquet. Moi je souffle la flamme. Encore et encore et encore. Puis la dernière fois, je ne souffle pas. Je prends un autre briquet et, en mettant seulement le gaz (sans allumer pour qu'il y ait une flamme), je l'approche de la flamme de l'autre briquet et ça va allumer le mien.

Demander aux participants ce que je viens de faire.

Tu as deux pouvoir en toi: -éteindre la flamme des autres

ou

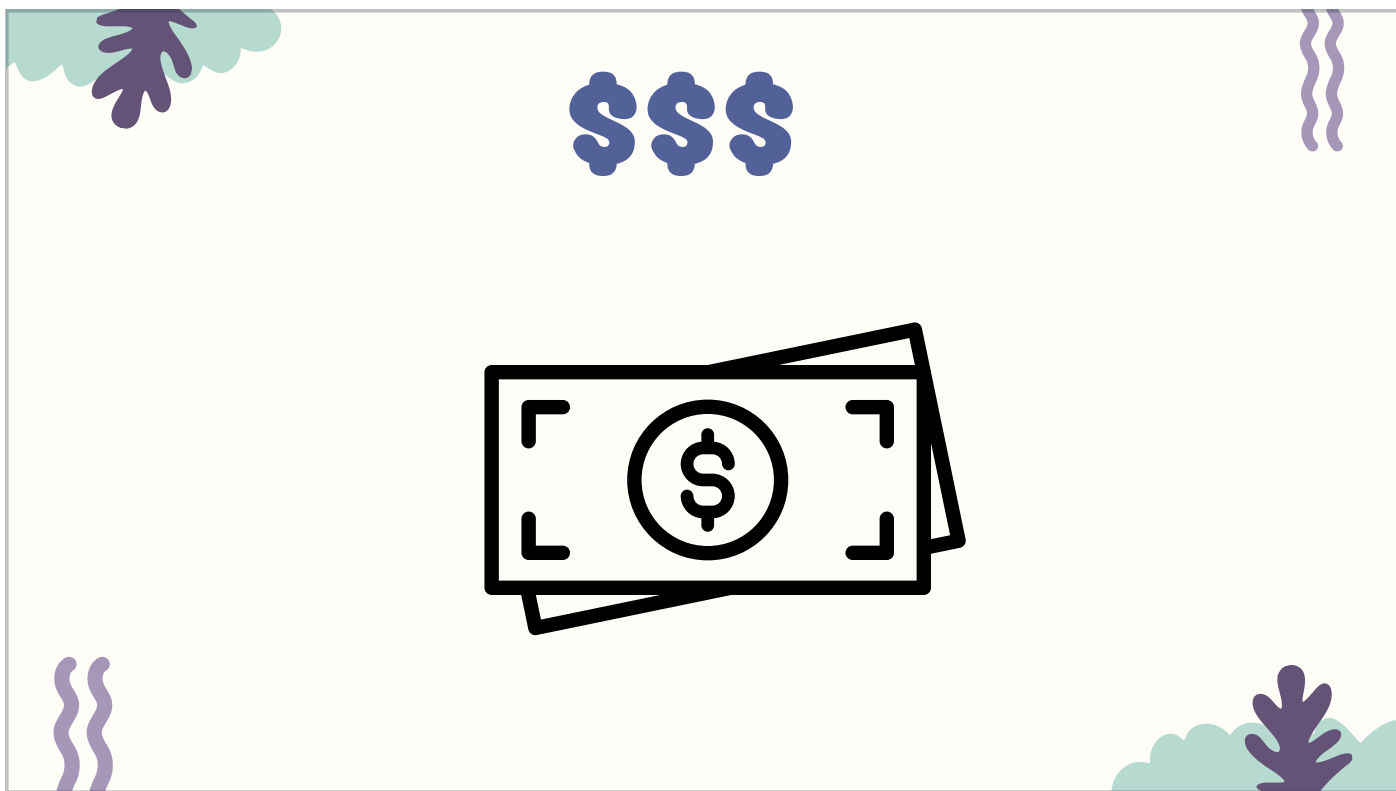
- rallumer la flamme des autres.

C'est à nous de choisir quel "briquet" on sera.

"Ce n'est pas parce que quelqu'un d'autre brille que ça diminue ta lumière."

*** "Dans une salle sombre, une seule source de lumière peut aveugler (ex: fonction lampe de poche d'un cellulaire). Mais si nous aidons plusieurs personnes à briller aussi (allumer leur lampe de poche de téléphone), on brille tous du même éclat, ça fait moins mal aux yeux et c'est beaucoup plus joli !"

Source : présentation de Chris Gonsalvez au "Fall Professional development conference" de l'Alberta Teachers Association, Calgary, 2023



L'argent

1- Lorsqu'un élève a subi des insultes ou est victime d'intimidation, c'est avec cette technique que je favorise l'approche.

Je froisse l'argent de la même manière que l'agresseur a fait avec le cœur et les émotions de la victime, puis je lui demande, en défroissant l'argent : " Et puis, maintenant, ça vaut combien?" "20\$" devrait-il me répondre. "Es-tu certain ? Même s'il est déchiré un peu et froissé?". Évidemment la réponse est oui. Je l'amène ensuite à faire le rapprochement que lui aussi, même s'il a été froissé, il a encore la même valeur.

2- Avec de la monnaie étrangère : l'argent d'autres pays sont parfois comme nous, selon les situations; ça a de la valeur, mais on ne sait pas encore combien. Quand on ne se sent pas bien à un endroit, c'est peut-être parce qu'on n'est pas à la bonne place pour qu'on le reconnaisse.

(J'ai fait cette technique d'impact à une amie qui n'était pas appréciée dans son établissement scolaire. Elle perdait confiance en elle car elle ne se sentait jamais valorisée par la direction. Elle a changé d'école et maintenant, elle se sent à sa place.)



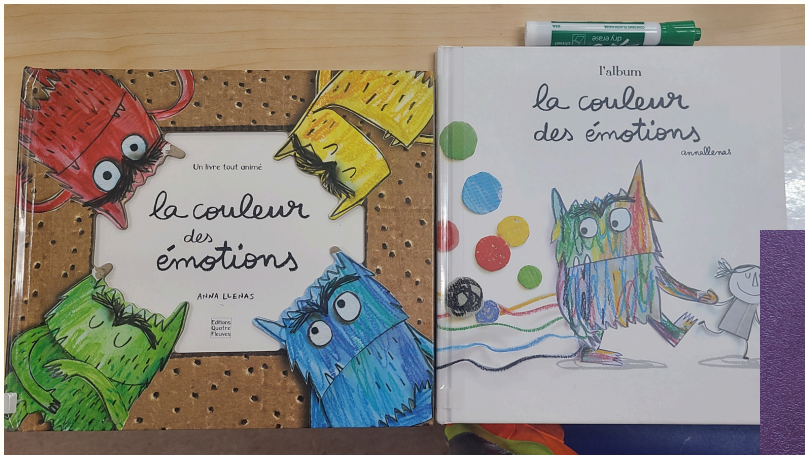


LA PATE A MODELER



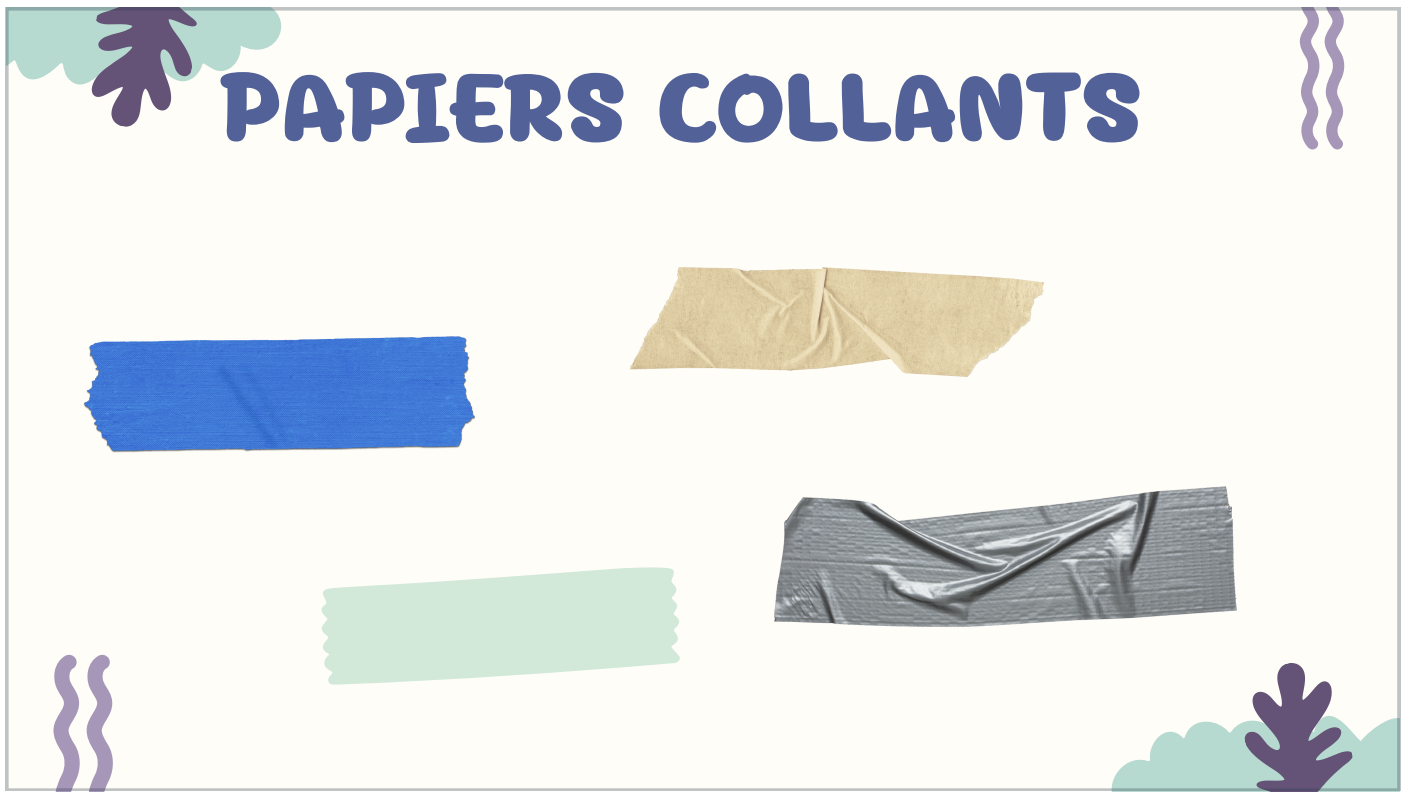


LA PÂTE À MODELER



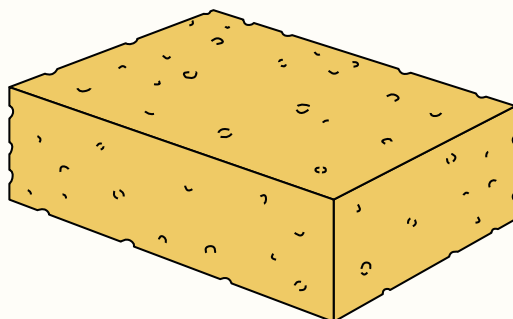
Après avoir lu des livres sur les émotions (ou discussion sur le film "Sans dessus dessous"), je leur montre qu'en mélangeant de la pâte à modeler "un peu", on peut encore la démêler. Mais quand on ne nomme pas nos émotions, on la mélange encore et encore et il devient de plus en plus difficile de la séparer.





Quand on hésite à prendre une décision, on se demande : à quel papier adhésif est ce que j'associe chacun de mes choix. Le corps de ment pas. Il va associer le plus collant à celui qui nous tient à coeur.

EPONGE



L'éponge

Enfants, adolescents et adultes, nous sommes tous comme des éponges. Nous absorbons ce qu'il y a autour de nous. Les jeunes ont tendance à absorber les bonnes et les mauvaises influences. Mais parfois, on absorbe trop et on n'a plus de place, on est saturé. Il faut apprendre à en laisser aller.

(Utiliser une éponge et le mimer avec de l'eau colorée.)



CASSE-TÊTE



Enfants du divorce: vécu récemment avec une élève de deuxième année.

Je lui ai donné 2 morceaux de casse-tête qui ne vont pas ensemble (qui représentent papa et maman). Ensuite, je lui ai donné le morceau (enfant) qui va au milieu des deux: il va avec chacun.

À la fin, je lui ai évidemment laissé les 3 morceaux et elle les a apporté à la maison.

Le lendemain, la maman m'a envoyé un courriel de remerciement.


4- Enfant différent: le morceau fait partie de la classe / du casse-tête, il apporte quelque chose pour faire "tout". Le morceau est peut-être moins coloré, mais il est là.



Autres formations en ligne de Dr. Danie Beaulieu

- Bye bye anxiété
- Un semeur
- Un créateur
- Un éducateur
- Relations parent/enfant et parent/adolescent
- Théories transactionnelle et émotivotionnelle
- Intégration par les mouvements oculaires

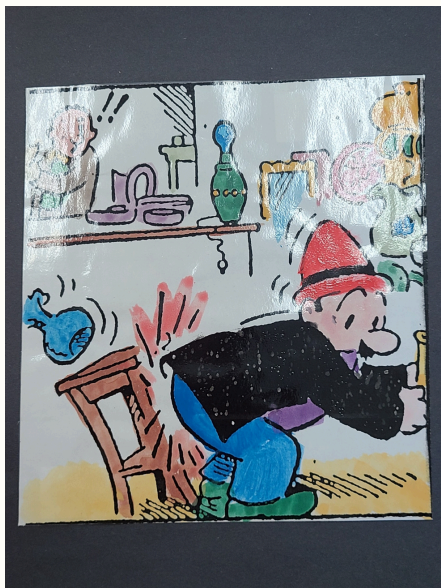
MERCI !



Consortium
provincial francophone

Période de questions

B.D.



Les BD

On peut retrouver des techniques d'impact partout.

Quand j'habitais au Québec, j'aimais les BD dans le journal de Montréal.

Au début de ma carrière, avant même de connaître les techniques d'impact, j'avais gardé deux BD de Ferdinand, que j'utilise encore en classe.

Je montre les images aux élèves, une à la fois, en leur demandant "que vois-tu", "que se passe-t-il", "quel est le sentiment de Ferdinand"?

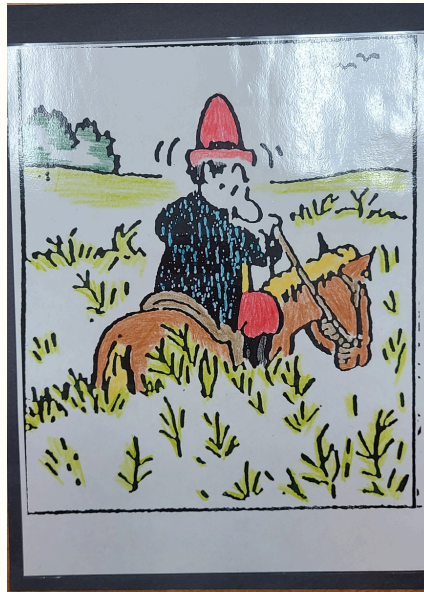
Puis, je laisse les BD affichées dans la classe. Mon code avec eux : "fais-tu comme Ferdinand ?"



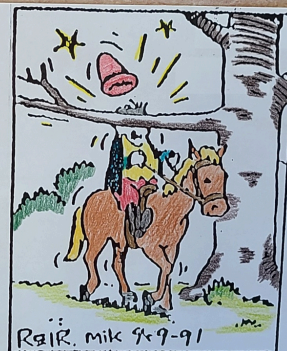


1- J'apprends de mes erreurs

B.D.







Ne pas mettre la faute sur les autres.
Sois responsable de tes actions.

CARTON D'IMPACT

academieimpact.com/fr/materiel-gratuit/

Une fois terminé, elle se retourna pour constater que ses élèves se moquaient d'elle à cause de la faute qu'elle avait commise. C'est exactement ce qu'elle souhaitait. Ainsi, elle a pu leur expliquer qu'elle l'avait faite par exprès pour leur transmettre un message important.

« Même si 9 de mes équations sont bonnes, personne ne m'a félicitée pour cela. Chacun d'entre vous a plutôt mis l'accent sur la seule erreur que j'ai commise. C'est de cette façon que les autres vous traiteront aussi : vous serez rarement félicités pour vos bonnes actions mais chaque petite erreur sera rapportée par ceux qui vous entourent. Il ne faut pas nourrir de ressentiment à cet égard ; les humains sont programmés de cette façon. C'est un automatisme. Vous pouvez par contre commencer aujourd'hui à modifier cette tendance en regardant délibérément les bonnes choses que les autres font et les en féliciter. »

Et l'enseignante les guida vers un partage mutuel où chacun dû féliciter au moins trois personnes de la classe pour une caractéristique qu'ils possèdent ou action qu'ils ont posée.

www.daniebeaulieu.com • 1 888 848-3747

Un jour,
une institutrice
écrivit ceci sur
le tableau

$$9 \times 1 = 7$$

$$9 \times 2 = 18$$

$$9 \times 3 = 27$$

$$9 \times 4 = 36$$

$$9 \times 5 = 45$$

$$9 \times 6 = 54$$

$$9 \times 7 = 63$$

$$9 \times 8 = 72$$

$$9 \times 9 = 81$$

$$9 \times 10 = 90$$



Faire avec les participants l'activité décrite sur le carton d'impact.

Il est disponible gratuitement (ainsi que plusieurs autres) sur le site academieimpact.com.

Il y en a aussi sur la page Facebook.

