





Stratégies : organisation, intellectuelle, traitement, affective







Il existe différentes stratégies pour s'organiser dans son travail, apprendre, comprendre ou de traiter l'information... Voyons ces différentes stratégies de plus près, pour identifier celles que nous utilisons et celles des autres.

Définir ses stratégies et identifier celles des autres...

Que ce soit à l'école, au travail ou dans la vie de tous les jours, nous nous comportons tous d'une certaine manière pour mener à bien notre travail et nos apprentissages... Mais nos stratégies ne sont pas forcément celles de notre voisin...

Identifier ses stratégies et celles des autres, permet d'être plus efficace, d'ajuster son comportement et de réagir de manière plus adaptée.

Dépendance ou indépendance ?

affective et cognitive

Impulsivité ou réactivité ?

Visuel ou auditif?

Formalisation ou réalisation?

Centration ou balayage?

Synthétique ou analytique ?

Production ou consommation?

Accentuation ou égalisation ?

Règle n°1: identifiez vos stratégies pour définir ce dont vous avez besoin pour réussir et approfondir les leviers sur lesquels vous pouvez agir pour améliorer vos performances...

Règle n°2 : Identifiez et expérimentez les stratégies des autres pour vous permettre de comprendre d'autres modes de fonctionnement mais également pour mettre en oeuvre des modes de collaboration efficace.

Entre ces deux règles, c'est à vous de trouver le bon équilibre...







Mise en pratique...



Le greind few des profile

Principe du jeu : identifiez votre stratégie, puis invitez vos relations à faire la même chose afin d'affiner votre connaissance de l'autre et de vous-même...

Règle du jeu :

- 1. Choisissez une note de 0 à 4 pour chaque stratégie et notez vos dominantes (là où vous avez eu les meilleures notes). Exemple : centration 3 ; balayage 1 ; ma dominante est la centration...
- 2. Invitez vos connaissances à faire la même chose...
- 3. Discutez-en et essayez de voir les avantages et les inconvénients de chacune des stratégies en essayant d'illustrer d'exemples personnelles chacune de vos stratégies dominantes.... si votre stratégie est identique, essayez d'approfondir pour vous inspirer mutuellement (comment combler les lacunes ?, comment renforcer ses qualités ?)
- 4. Si votre stratégie est différente, essayez de savoir concrètement comment il procède ? Comment fait-il pour combler ses lacunes ou renforcer ses qualités ?
- 5. Finalement, posez-vous cette question : Y a-t-il des choses à faire pour améliorer mes performances ? Quelles sont les actions à mener ? (Comment renforcer mes qualités et comment combler mes lacunes ?)









Le grand jeu des profils

Voyons tout d'abord vos stratégies d'organisation...

CENTRATION OU BALAYAGE?

Il s'agit de savoir si vous avez plutôt tendance à travailler par CENTRATION (vous aimer plutôt mener une tâche à la fois et en profondeur) ou par BALAYAGE (vous aimez plutôt mener plusieurs tâches de front).

Centration: 01234

- . Vous préférez davantage aborder un seul projet à la fois et aller au bout de votre objectif avant de passer à un autre.
- . Vous n'aimez pas tout faire en même temps, cela a tendance à vous déstabiliser.

Balayage: 0 1 2 3 4

- . Vous vous sentez plus à l'aise quand vous avez de nombreuses activités à mener de front, car elles se construisent ainsi progressivement dans votre tête.
- . Vous avez parfois tendance à papillonner. Vous passez facilement d'une activité à l'autre.









Le grand jeu des profils

Voyons tout d'abord vos stratégies d'organisation...

FORMALISATION OU REALISATION?

Il s'agit ici de savoir si vous fonctionnez plutôt sur le mode de la FORMALISATION (investissement important quelque soit la tâche) ou de la REALISATION (vous ajuster votre investissement en fonction de la tâche)

Formalisation: 01234

- Quel que soit l'enjeu, vous avez tendance à vous investir à fond en y mettant toute votre énergie.
- Sans compter, vous donnez régulièrement le meilleur de vous-même.

Réalisation: 01234

- . Vous évaluez les efforts à fournir en fonction de la tâche à réaliser.
- . Vous avez plutôt tendance à vous économiser : vous vous débrouillez pour faire juste ce qu'il faut pour parvenir à votre but.









Le grand jeu des profils

Voyons tout d'abord vos stratégies d'organisation...

IMPULSIVITE OU REFLEXIVITE?

Pour apprendre et comprendre, vous avez une tendance naturelle à l'IMPULSIVITE (réaction immédiate, prise de risque) ou à la REFLEXIVITE (mise à distance, prudence)

Impulsivité: 0 1 2 3 4

- . Vous vous jetez à l'eau facilement, d'ailleurs, vous répondez rapidement à une question, même si cela vous amène parfois à commettre une erreur.
- . Il vous arrive souvent de prendre la parole et de construire votre raisonnement au fur et à mesure.

Réflexivité: 0 1 2 3 4

- . Vous prenez le temps de la réflexion avant de vous jeter à l'eau. Pour prendre la parole, il faut que vous soyez certain de dire quelque chose d'intelligent et de ne pas vous tromper.
- . Il arrive souvent que quelqu'un d'autre dise ce que vous pensiez déjà sans oser le dire.









Le grand jou des profils

Voyons maintenant vos stratégies intellectuelles...

SYNTHETIQUE OU ANALYTIQUE ?

Il s'agit de déterminer si nous raisonnons plutôt de manière SYNTHETIQUE (cerveau droit-inductif) ou ANALYTIQUE (cerveau gauche-déductif)

Synthétique: 0 1 2 3 4

cerveau droit-inductif : du concret vers l'abstrait

- De manière générale, vous vous faites rapidement une idée générale du phénomène étudié : vous comprenez assez rapidement les relations entre les différents éléments abordés.
- . Vous préférez le concret, le palpable et l'action
- . Vous avez parfois tendance à n'analyser que ce qui entre dans le modèle dont vous vous êtes fait une représentation générale. Vous avez une certaine aisance pour construire des plans de texte,...
- Vous validez les informations en tenant compte du contexte.
- Vous avez une démarche d'apprentissage qui consiste à aller du particulier au général
- général.

 C'est à partir d'exemples concrets et d'expériences vécues que vous reconstituerez la règle, les principes généraux et les théorèmes.
- Les questions que vous vous posez devant un problème sont du genre : « que faut-il faire ?, comment résoudre ?,... ».

Analytique: 0 1 2 3 4

cerveau gauche-déductif : de l'abstrait vers le concret

- Vous accordez une grande importance à l'abstraction. Vous avez besoin de maîtriser l'ensemble des composants pour agir.
- . Vous êtes logique, analytique, rationnel, et plutôt à l'aise avec la théorie.
- Vous recherchez les tenants et les aboutissants, les principes fondateurs dont découlent les explications.
- Vous avez tendance à prendre en compte les informations sans forcément tenir compte du contexte.
- . Vous avez une capacité à dégager les éléments importants d'une situation.
- Vous êtes plutôt indépendant et privilégiez les informations élaborées par vous-même.
- . Vous avez une démarche qui consiste à aller du général (règles, lois, principes) au particulier (techniques, méthodes, mode d'emploi).
- Les questions que vous vous posez sont du style : « pourquoi procéder comme ça ?, quelle logique explique cette façon de faire ? ».









Le grand jeu des profils

Voyons maintenant vos stratégies intellectuelles...

PRODUCTEUR OU CONSOMMATEUR ?

COGNITIF d'après les travaux de J-L GOUZIEN : il s'agit ici de déterminer si nous sommes plutôt des producteurs ou des consommateurs. En d'autres termes, il s'agit de savoir si pour apprendre et comprendre vous avez plutôt besoin d'être dans l'action et la proposition ou plutôt dans l'observation et la réflexion.

Producteur: 01234

- . Vous êtes particulièrement à l'aise dans l'action et vous apprenez plutôt en construisant activement les choses.
- . Vous utilisez facilement ce qui vous est fourni pour élaborer d'autres éléments.
- . Vous avez plutôt tendance à proposer des choses et à donner.

Consommateur: 0 1 2 3 4

- . Vous apprenez en observant.
- Vous avez tendance à attendre que d'autres répondent et vous prenez ce qu'on vous apporte.
- . Vous avez souvent une attitude neutre ou réservée.
- . Vous rentrez plutôt dans les projets des autres et ne faites que peu de propositions.









Le grand jeu des profils

Voyons maintenant vos stratégies intellectuelles...

ACCENTUATION OU EGALISATION?

Stratégie cognitive d'après les travaux de D. AUSUBEL : il s'agit de savoir si pour apprendre et comprendre vous avez besoin d'accentuer les choses (parfois jusqu'à la caricature ou en jouant l'avocat du diable) ou bien de les atténuer (en jouant sur les similarités ou les régularités).

Accentuation: 01234

- . Vous avez l'habitude d'exagérer et d'accentuer pour bien comprendre. Vous avez plutôt tendance à mettre en avant les différences, les oppositions et les contradictions.
- . Dans un cours ou une conférence, vous vous arrêtez plutôt sur ce qui remet en cause ce que vous pensez ou savez, et vous voyez surtout ce qui vous ouvre des horizons nouveaux.
- . Vous éprouvez un certain attrait pour ce qui est différent, nouveau, original.

Egalisation: 01234

- Vous êtes plutôt à la recherche des régularités, des similitudes, de ce qui est identique.
- . Pour comprendre, vous recherchez des analogies, des éléments semblables ou familiers
- . Dans un cours ou une conférence, vous êtes intéressé par une intervention qui joue le rôle de révélateur (au sens photographique du terme), c'est-à-dire un apport qui clarifie ce que vous pensiez déjà, mais que vous n'arriviez pas à exprimer aussi clairement.







Le grand jeu des profils

Voyons maintenant vos stratégies intellectuelles...

DEPENDANCE ou INDEPENDANCE ?

Stratégie cognitive : degré de DEPENDANCE ou INDEPENDANCE vis-à-vis de la STRUCTURE (encadrement, organisation du travail, évaluation...)

Dépendance : 0 1 2 3 4

Dépendance vis-à-vis de la hièrarchie (ex : enseignant) et à la structure (besoin d'une organisation forte, besoin de guidance).

- . Vous aimez les projets cadrés, et collez relativement facilement aux consignes, aux plans et à la démarche de l'enseignant lorsque celle-ci est relativement directive.
- Devant une situation de recherche vous êtes plutôt mal à l'aise; vous préférez être guidé.
- . Vous avez besoin de savoir fréquemment si vous êtes sur la bonne voie, si vous ne vous égarez pas : pour progresser, vous avez besoin d'évaluations positives fréquentes. Pour vous rassurer, vous avez plutôt tendance à récupérer tout ce qu'on vous donne. Ainsi, vous prenez beaucoup de notes, sans trop vous poser de questions, même si vous ne comprenez pas bien ce qui vous est dit. Vous accumulez des documents, même si vous ne les reprenez pas ultérieurement.

Indépendance: 0 1 2 3 4

Indépendance vis-à-vis de la hiérarchie (ex : enseignant) et à la structure (besoin d'une organisation lâche, besoin d'autonomie).

- . Vous vous sentez bridé et décontenancé par un cadrage trop restrictif, vous avez besoin d'une certaine liberté et d'initiatives car vous aimez avoir votre propre démarche.
- . Il vous arrive fréquemment de ne pas respecter les consignes pour suivre une méthode et un chemin qui vous semble plus adapté.
- . Vous avez besoin de développer le fil de votre pensée jusqu'au bout et les interventions trop fréquentes du professeur vous perturbent dans la progression de votre travail. Les évaluations intermédiaires ne vous conviennent pas particulièrement si elles sont trop ciblées car elles vous obligent à passer par des voies qui ne sont pas forcément les vôtres.









Le grand jeu des profils

Votre stratégie privilégiée de traitement de l'information...

VISUEL OU AUDITIF?

Stratégie de traitement des connaissances d'après travaux de A. De La Garanderie : pour traiter les informations, les apprendre et les comprendre vous avez plutôt besoin de support et de représentation VISUELS ou bien AUDITIFS

Visuel: 01234

- Vous intégrez plus facilement ce que vous voyez, et vous visualisez dans votre tête ces éléments.
- . Vous faites appel à ces images mentales pour vous en souvenir.
- . Vous apprenez plus facilement à partir d'illustrations, de dessins, de mots clefs ou de schémas
- . Vous avez un esprit plutôt synthétique qu'analytique

Auditif: 01234

- . Vous intégrez plutôt ce que vous entendez.
- . Vous vous appuyez surtout sur la chronologie, le déroulement du discours, pour mémoriser.
- . Vous apprenez plus facilement à partir de supports sonores ou de textes logiques et structurés. Vous vous répétez souvent mentalement les choses pour les apprendre.
- . Vous avez un esprit plutôt analytique que synthétique









Le grand jeu des profils

Stratégie affective privilégiée...

DEPENDANCE OU INDEPENDANCE AFFECTIVE ?

Stratégie conative (affective) : degré de DEPENDANCE ou INDEPENDANCE vis-à-vis du CONTEXTE PSYCHO-AFFECTIF (la forme d'abord ou le contenu d'abord ?)

Dépendance affective : 0 1 2 3 4

- . Vous utilisez pleinement vos possibilités lorsque vous êtes placé dans un climat favorable. Ex : l'état d'esprit de la classe, l'aspect relationnel du groupe ainsi que les bonnes relations avec le professeur sont importantes pour vous.
- . Vous avez tendance à faire confiance aux informations d'origine extérieure.

Indépendance affective : 0 1 2 3 4

- . Quelle que soit la personne en face de vous, vous êtes capable de faire la part des choses et de récupérer ce qui est intéressant dans ce qu'on vous propose.
- . Vous êtes beaucoup plus sensible au contenu qu'à la manière dont on vous l'apporte.

