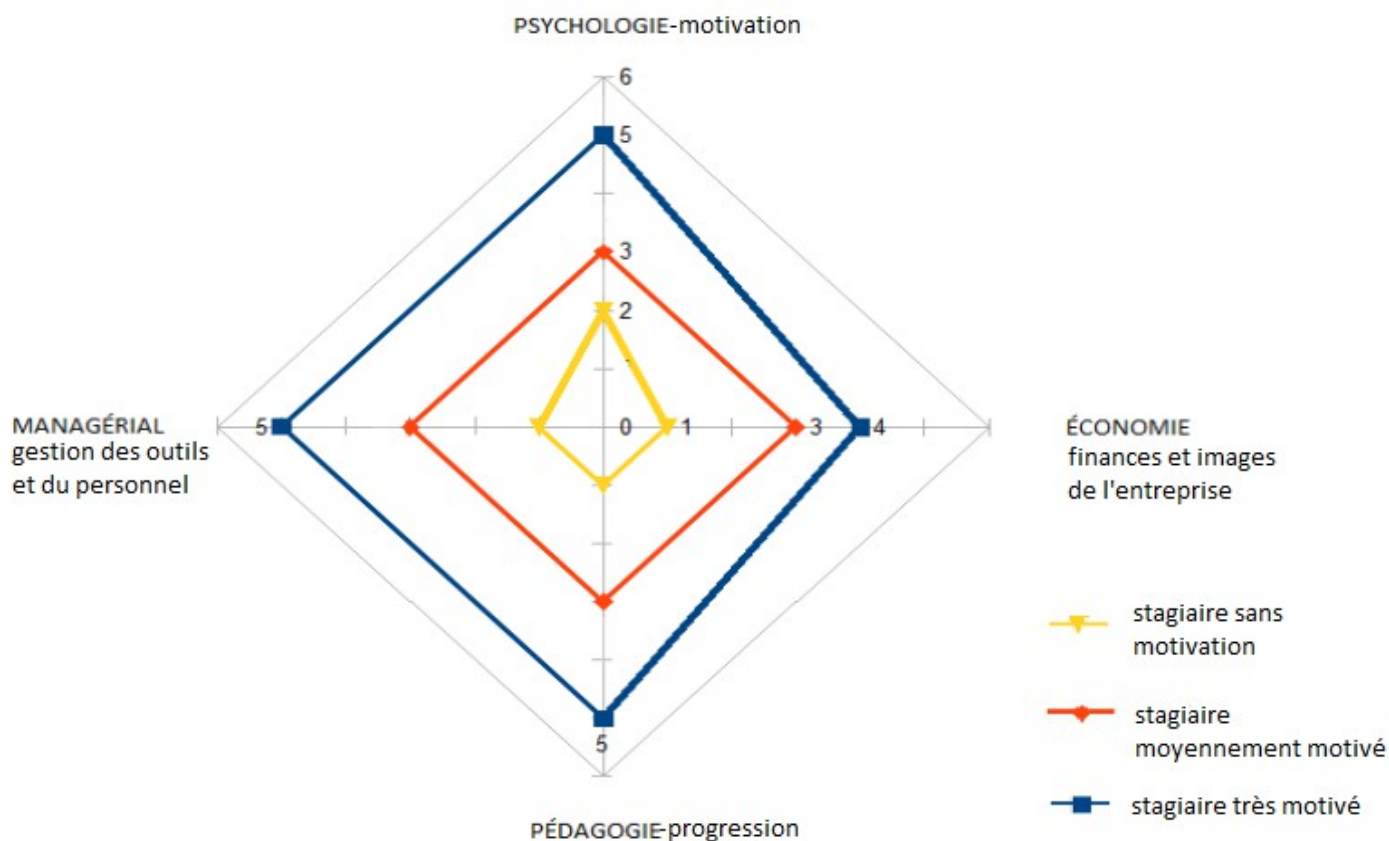


Les quatre paramètres Dialangues



Pas parler de motivation mais de détermination ?

PSYCHOLOGIE :

- 1** Manque de communication. Le stagiaire n'a pas échangé sur ce qui le dérangeait pendant sa formation.
- 2** Le stagiaire n'a fait qu'une partie des activités parmi celles qui lui étaient imposées. Il n'a pas suivi toutes les étapes de la formation.
- 3** Le stagiaire fait tout ce qu'on attend de lui.
- 4** Bon relationnel avec le professeur
- 5** Le stagiaire se rend compte de sa progression.
- 6** Revienne pour se former dans une nouvelle langue

ÉCONOMIE :

- 1** Difficultés financières, précarisation des employés.
- 2** Vieillesse des outils
- 3** À flot, sans investissements majeurs
- 4** Nouveaux outils
- 5** Nouveaux professeurs
- 6** Obligation de refuser des stagiaires, saturation des formations.

PÉDAGOGIE :

- 1 Le stagiaire est en-dessous de la courbe de progression
- 2 Il suit la courbe
- 3 La courbe est réajustée et colle à la progression de l'élève.
- 4 Les objectifs sont atteints.
- 5 Les ancrages sont durables
- 6 Vers le bilinguisme.

MANAGÉRIAL :

- 1 Le professeur n'a pas la volonté de transmettre
- 2 Il fait ses cours sans adaptation
- 3 Il prend en compte les besoins pédagogiques du stagiaire, mais pas ses besoins psychologiques
- 4 Il connaît les schèmes mentaux du stagiaire
- 5 Il adapte le contenu de ses cours
- 6 Il est volontaire pour faire des heures supplémentaires.

Profil  Le stagiaire sans motivation :


Ce stagiaire ne mène à bien que les activités qui lui semblent intéressantes et utiles, soit qu'elles ne présentent pas de défis majeurs et qu'elles le rassurent sur ses aptitudes, soit qu'il ne veuille pas se confronter au format de certaines activités (oral, écrit ou informatique).

En se comportant ainsi, il coupe court au processus d'apprentissage que des spécialistes avaient mis en place pour lui. Il amoindrit alors drastiquement l'efficacité de sa formation, comme le suggère le schéma.

Nous remarquons que la partie supérieure de sa figure, le triangle managérial-psychologie-économie, est plus importante que la partie inférieure qui mesure la progression. Cela signifie que son évolution, en plus d'être laborieuse, est liée à des paramètres qui lui sont extérieurs. Le stagiaire sépare nettement la langue étudiée, qu'il associe à sa présence dans les locaux et à son contact avec les professeurs, de ses activités quotidiennes. Son développement reste donc ponctuel, insuffisant. Il est dans l'instantané et n'intègre pas les principes de fluidité et de durabilité de Dialangues.

Au terme de la formation, les ancrages linguistiques seront trop peu profonds. Le stagiaire se souviendra du déroulement de la formation, de la place accordée au relationnel au sein du centre, mais quelques semaines après le stage, il aura régressé à un niveau proche de celui qu'il avait avant d'entamer la formation.

Ce comportement entraîne également des conséquences négatives pour l'entreprise. Elle sera accusée de ne pas tenir ses engagements qualitatifs, et surtout, d'offrir un mauvais rapport qualité/prix. Ces retours détériorent la confiance de nos partenaires (notamment Pôle Emploi et l'aéroport) et nous font perdre des opportunités de formation. Le manque financier à combler conduit au vieillissement des outils pédagogiques (impossibilité d'acheter de nouvelles licences) et à un moindre investissement de la part des professeurs qui pourraient, à terme, devoir chercher des emplois complémentaires.

Profil  Le stagiaire moyennement motivé :

Ce stagiaire est le plus souvent envoyé par son entreprise, particulièrement en anglais, où ce profil est le plus récurrent. Il a alors saisi l'opportunité d'évoluer dans son métier et espère aussi en tirer un profit personnel, pour qu'il lui soit plus aisé de voyager par exemple. Ce stagiaire accomplit les tâches qui lui ont été assignées avec rigueur. Il travaille sur la durée et suit une progression logique, par palier. Il ne se risque pas à des activités d'un niveau supérieur au sien par peur de l'échec, mais il sait reconnaître et dire à l'équipe pédagogique quand les activités ne sont pas adaptées et qu'il se sent stagné. Il a intégré l'importance du continuum entre travail au sein du centre et travail à la maison.

De ce fait, sa progression linguistique est assurée. Rendre les activités pratiques et théoriques quotidiennes ne peut pas, de toute façon, résulter en une stagnation car le cerveau prend un rythme régulier, clé de la progression.

Heureusement pour nous, la motivation n'est que la première étape pour contraindre le cerveau à la régularité car celle-ci décline naturellement, et rapidement. Si notre cerveau ne fonctionnait qu'à la motivation, nous jetterions constamment l'éponge et n'accomplirions pas grand chose. Il est tout à fait normal d'être fort excité par un nouveau projet, puis de s'en désintéresser lorsque l'on se heurte aux premières difficultés. C'est à ce moment, où nous sommes prêts à baisser les bras, que nous sommes heureux d'avoir été assez motivés au début pour imprimer à notre cerveau un schéma régulier qui fait que l'habitude prend le relais.

Prenons l'exemple de l'application de mémorisation accélérée du vocabulaire. Au début de la formation, la perspective de manier la langue que vous avez choisie vous emplit de joie et de détermination. C'est pour cela que nous insistons sur la nécessité d'apprendre un maximum de mots dès le début de la formation. Dans un premier temps, c'est votre volume de mots actifs qui marquera le passage d'un niveau à un autre : c'est donc un moyen de prévenir votre stagnation. Dans un deuxième temps, votre cerveau ne rencontre pas encore d'obstacles nécessitant une grande plasticité cérébrale pour les surmonter : sa vivacité peut alors se concentrer ailleurs.

C'est dans cette phase que l'habitude se substitue peu à peu à la motivation, sans que vous ne vous en aperceviez. Vous pouvez ne consacrer que quelques minutes par jour au vocabulaire, cela suffit à creuser de profondes connexions neuronales. Vous créez, en réalité, un conditionnement qui fait que vous liez une action x à un comportement y. Ainsi, si vous décidez de travailler votre vocabulaire le matin après avoir déposé votre enfant à l'école, plus vous répéterez cet enchaînement, plus le lien entre les deux activités se fortifiera et vous finirez par vous mettre machinalement à cette activité.

Cependant, ne vous leurrez pas : ancrer une habitude est long. Vous entendrez généralement qu'il faut vingt-et-un jours pour prendre une habitude... Dans leur étude¹, les docteurs Quinn et Wood (université du Texas) et Kashy (université du Michigan) ont démontré qu'il fallait entre 18 et 254 jours pour enraciner une habitude, en fonction de sa complexité et de la dose de volonté qu'elle exige de nous. C'est pourquoi vous êtes plus certains d'arriver à vos fins en vous fixant de petits objectifs, par exemple apprendre et réviser une **vingtaine** de mots par jour (réalisme), plutôt que d'en travailler une centaine d'un coup, une fois par semaine. Devant l'ampleur de la tâche et le temps que vous devrez y consacrer, vous serez démotivé, c'est-à-dire que vous produirez un faible taux de dopamine : il vous sera donc très difficile d'atteindre votre but.

Mais, au fait, qu'est-ce qu'une habitude ?

Contrairement à ce que l'on pense, le fait de répéter une action à haute fréquence sur une période donnée ne garantit pas de la transformer en habitude. Certes, cela y participe, mais ce n'est pas le paramètre le plus important. C'est pourquoi il convient de redéfinir l'habitude.

1 <http://dornsife.usc.edu/assets/sites/208/docs/Wood.Quinn.Kashy.2002.pdf>

Elle n'est pas ce que nous faisons souvent ou mécaniquement, mais une réaction spontanée du corps et de l'esprit générée dans un contexte précis, et qui n'exige pas que nous prenions dans notre réservoir de volonté. Ce point est d'une importance capitale, car notre réservoir, qui se renouvelle pourtant chaque jour, a un faible volume. Comme nous y puisons indifféremment pour toutes les décisions de la journée, du choix des céréales au petit-déjeuner au moment où vous osez dire à votre patron que vous voulez changer d'air, il importe que les décisions les plus triviales, telles lacer ses chaussures ou fermer la porte à clé en partant de chez soi, soient automatisées. Nous économisons alors un temps précieux, et une ressource vitale pour notre développement personnel.

Ainsi, prendre une habitude, c'est intégrer l'action en question dans la suite d'événements qui constituent notre quotidien, l'assimiler logiquement et sans force. Pour que les activités que vous désirez muer en habitudes aient une chance de résister au temps, réfléchissez bien au moment que vous leur consacrez. Ainsi, vous dire que vous allez réviser et apprendre du vocabulaire le soir, après dîner, alors que votre travail exige souvent que vous restiez tard au bureau semble peu tenable. Il vous faudra consommer une grande dose de volonté pour vous mettre à cette tâche, alors que vous aurez certainement déjà épuisé votre capital journalier de volonté. Engendrer une habitude passe donc par des prises de décision judicieuses.

Pourquoi le choix occupe-t-il une place centrale dans la mise en place de l'habitude ?

Décider est un processus complexe, c'est le moins que l'on puisse dire ! En réalité, fonctionnent en simultané dans notre cerveau deux circuits permettant d'arrêter une décision. L'un est réservé aux décisions planifiées, celles qui nécessitent de la réflexion et sont flexibles, telle que réserver des billets d'avion ou choisir sa tenue le matin. L'autre traite les décisions automatiques, rigides, qui entraînent un mouvement dont nous prenons conscience seulement en l'effectuant. Ainsi conduire une voiture est un enchaînement de décisions automatiques, perceptibles seulement si le conducteur commence à le décortiquer et à penser à leur organisation.

Le va-et-vient constant entre ces deux circuits est la base de notre équilibre psychologique. Si les décisions planifiées prennent trop de place, nous transpirons l'indécision, nous stagnons ; si les décisions automatiques sont trop nombreuses, cela fait de nous des êtres compulsifs, des addicts.

Vous commencez donc à comprendre le mécanisme : pour qu'une action consciemment choisie et entreprise devienne une habitude, il faut que le cerveau reclasse la décision planifiée en décision automatique. Le bienfait de ce reclassement réside dans le fait que le moteur de notre action n'est plus la motivation, mais le souvenir des conséquences positives laissée par cette action. Ainsi la course à pied : la décision de chausser ses tennis pour la première fois est souvent le fruit d'une longue réflexion. Préoccupés par notre forme physique, notre poids, notre stress, nous concluons que cette activité sera capable d'améliorer tout ces points à la fois. Nous voilà donc sortis de chez nous, sincèrement motivés pour changer notre condition. La première course fait son œuvre : les désillusionnés se diront que ce n'est pas pour eux ; les plus endurants rechausseront leurs tennis le lendemain. Ayant jugé leurs premiers pas satisfaisants (meilleur sommeil le soir même, meilleure humeur le lendemain au bureau), la seule idée de reconduire l'expérience produit de la dopamine : ils organisent alors leur journée en s'assurant de garder un temps-libre pour cette toute nouvelle activité fructueuse.

Pour se faire, il faut donc accepter que le niveau du réservoir de volonté baisse drastiquement au début, pour se réguler ensuite. C'est pourquoi nous insistons sur l'importance de mettre en place vos habitudes d'apprentissage dès le début de la formation, pendant que vous disposez d'un surplus de volonté.

Nous n'allons pas vous mentir : cela ne sera pas aisé tous les jours, notamment quand vous devez prendre des décisions qui consomment beaucoup de volonté. C'est alors que l'autodiscipline, indispensable à votre apprentissage, vous est d'un grand secours.

Comment choisissons-nous ?

La prise de décision, qu'elle soit planifiée ou automatisée, stimule les trois mêmes zones cérébrales. C'est le temps nécessaire à traiter l'information qui différencie les deux circuits.²

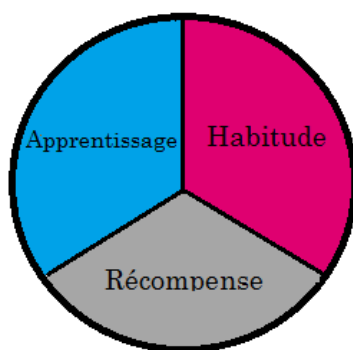
À la base du cerveau, vous trouverez une toute petite glande appelée l'aire tegmentale ventrale (ATV). C'est elle qui produit la précieuse dopamine, qui monte ensuite au striatum. Dans cette partie, on décode le message électrique libérée par la dopamine pour savoir à quelle fin cet afflux de motivation a été envoyé. Préparer ses vacances ? Mettre la machine à laver en marche ? Puis, une fois l'activité clairement définie, la dopamine porte le message au cortex qui coordonne les mouvements pour accomplir l'activité.

Nous pouvons associer la dopamine à une rame de métro et les messages qu'elle libère comme des passagers. Arrivés à la station Striatum, les voyageurs descendent et la cohue commence. Deux groupes se distinguent alors : d'un côté les passagers égarés, qui lisent chaque panneau avec précaution, et ceux qui, au contraire, connaissent par cœur le dédale de souterrains et y marchent à vive allure. Les deux groupes ont le même objectif : attraper le prochain métro pour se rendre dans le cortex. Seulement, le premier groupe n'est jamais descendu à cette station. Il lui faut donc prendre possession des lieux et se repérer. Le deuxième groupe, en revanche, y passe régulièrement et connaît l'espace.

Ces deux comportements correspondent donc, vous l'aurez compris, aux manières dont le striatum fait cheminer le message libéré par la dopamine. S'il s'agit d'une nouvelle motivation, disons apprendre du vocabulaire dans une langue étrangère, le message est obligé d'avancer à tâtons car le striatum ne porte en lui aucune connexion neuronale qui le reconnaît. Au contraire, si le striatum reconnaît immédiatement la motivation, ainsi se brosser les dents, la connexion neuronale associée est mobilisée sans aucun effort.

Comment se développent ces connexions ?

Pour comprendre l'ancrage d'une habitude, il faut se représenter le fonctionnement du striatum comme suit :



Comme dit à l'instant, les messages électriques libérés par la dopamine empruntent deux chemins différents. Ils passent par la zone « habitude » s'ils mènent à une action dite évidente, répétée plusieurs centaines de fois et dont le bien-fondé n'est plus à démontrer (ainsi mettre la bonne chaussure au bon pied).

En revanche, si les messages portent une volonté inconnue, telle apprendre à jouer du ukulélé, votre striatum ne saura pas comment réagir face à ce nouvel engouement. L'information sera donc traitée par la partie « apprentissage ». Elle cherche à intégrer votre envie à votre fonctionnement interne, c'est-à-dire qu'elle créera une connexion neuronale unique qui assurera la bonne transmission du message au cortex.

Cependant, certaines décisions, alors même que nous pensions avoir fait le bon choix, s'avèrent néfastes. C'est ici qu'entre en jeu la troisième partie du striatum dédiée aux récompenses. Elle juge de l'intérêt et de la nécessité de répéter l'action.

Il convient de rappeler que tout le processus que nous décrivons ne prend que quelques

² <http://docplayer.fr/3524657-L-addiction-lorsque-l-emballement-des-mecanismes-d-apprentissage-conduit-a-la-perde-du-libre-arbitre.html>
<https://www.youtube.com/watch?v=S0-NmxR3Lcg>

centièmes de seconde. C'est pourquoi le striatum est capable de juger quasi-instantanément de la portée d'une action qu'il vient juste de déclencher. Il tire une conclusion qui détermine si la répétition de l'action est souhaitable, ce qui conditionne ses chances de devenir une habitude.

Cette conclusion est directement liée à la mémoire du plaisir : si l'action nous a procuré la sensation de bien-être recherchée, nous considérons qu'elle nous est bénéfique. Si elle nous laisse un sentiment désagréable, une désillusion, nous en concluons qu'elle ne doit pas se répéter.

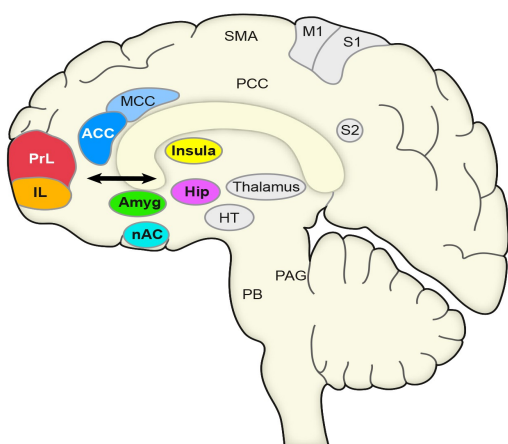
Sous le coup d'une émotion positive, le striatum refait transiter une bonne dose de dopamine en direction de l'ATV. Cette dose de dopamine est une autorisation pour que le même message soit renvoyé ultérieurement et originer la même action. Après tout, si une action nous apporte satisfaction, pourquoi s'en priver ?

Maintenant que le cerveau s'est assuré des bienfaits de l'habitude que vous voulez concrétiser, ne reste plus qu'à approfondir la connexion neuronale esquissée la première fois. En réalité, le cerveau ne sécrète pas seulement de la dopamine, il libère aussi du GABA. Leur travail en tandem est primordial : la dopamine ayant un effet excitateur, il est nécessaire de canaliser son action pour ne pas solliciter la totalité des neurones en permanence et nous épuiser nerveusement. Le GABA, qui agit comme un sens interdit, se fixe alors sur une grande partie des neurones et empêche que ne se créent des connexions neuronales inutiles où se perdrait le message et ses chances d'être correctement traité.

Cependant, le message est rebelle. Les premières fois qu'il passe dans le striatum, il choisit un mauvais chemin, va buter contre le GABA. C'est à force d'emprunter le même chemin que le message reconnaît les embouchures où est posté le GABA. L'activité neuronale est donc plus intense dans la partie « apprentissage » car le message stimule davantage de neurones pour trouver un chemin de transit. Dans la partie « habitude », en revanche, il n'y a plus de recherche, plus d'écart : le calme remplace la nervosité.

Peut-on dire que l'habitude est réellement automatique si elle doit être générée par la dopamine ?

Ce que l'on croit faire de manière automatique, on entend aussi inconsciente, comme se brosser les dents pendant le rituel de toilette, reste en réalité contrôlé par une toute petite partie du cerveau appelé le cortex infralimbique, tout à l'avant du cerveau (la bulle IL orange sur le schéma).



Elle est située dans l'aire 10 de Brodmann, qui permet de coordonner l'activité cérébrale et les mouvements (ainsi être dans la salle de bain avant le coucher, situation x, déclenche un comportement y, se brosser les dents). Dans ce cas, l'activité cérébrale est faible, tant la connexion neuronale est profonde. Le cerveau se contente donc de superviser, de s'assurer que tout se déroule dans le bon ordre, en quelque sorte.

C'est parce qu'il s'agit seulement d'une supervision que nous avons cette impression d'automatisme : le cerveau est (presque) totalement libre pour se livrer à d'autres considérations.


Le but est donc de faire en sorte que votre mise au travail soit régi par la bulle orange.

Attention, cela ne signifie pas que vous apprendrez machinalement votre vocabulaire ! Quand vous vous brossez les dents, vous êtes conscient de la force que vous utilisez ou du goût du dentifrice. En revanche, la volonté que vous n'aurez pas dépensée à vous mettre au travail sera bien réinvestit dans l'apprentissage efficace du vocabulaire.

Ce qui vous attend est donc une facilité déconcertante à vous mettre au travail, car la stimulation, quand elle passe par la partie habitude, est envoyée au cortex sensorimoteur. Ce dernier est impliqué dans l'exécution machinale des gestes. Ainsi, quand l'habitude d'apprendre votre vocabulaire est ancrée, l'idée seule de vous mettre à cette activité fait que vous vous retrouvez portable en main, application ouverte.

En cherchant à créer des habitudes, vous gagnez donc, en plus des compétences linguistiques, un comportement d'apprentissage efficace et stimulant. Les ancrages sont réels car l'effort de mémorisation et d'appropriation des connaissances relève d'une démarche personnelle. Votre progression restera visible après la fin de votre formation.

Toutefois, il n'est pas certain que ce profil continue à évoluer après la formation, comme l'indique son losange parfait. L'évolution s'est faite, et bien faite, au sein d'un cadre, mais l'autonomie n'est pas une composante forte de ce profil. Ainsi sans impératifs, il risque de laisser s'effacer les connexions neuronales, et donc les bonnes habitudes, qu'il avait tracées. En ce sens peut naître un sentiment de frustration dû aux bénéfices engrangés par l'entreprise. Lui de penser que nous avons fait du bon travail, mais que cela ne justifiait tout de même pas le prix !

Profil  La stagiaire très motivé :

Le projet professionnel de ce profil est le plus souvent étroitement lié à son projet de vie. L'envie de maîtriser une nouvelle langue traduit une curiosité intellectuelle et une capacité à se projeter. Il effectue avec sérieux toutes les tâches qui lui ont été assignées et il est ouvert à de nouvelles activités difficiles au premier abord : il accepte les défis. Il ne se représente pas le centre de formation comme l'endroit où la langue prend vie mais comme un outil de plus pour la manier, au travers des cours et des exercices. Le continuum entre la formation et le quotidien lui paraît naturel. Il est également capable d'évaluer sa progression car il est attentif à ses besoins et craint de ne pas tirer le maximum de son aventure avec Dialangues.

Nous remarquons que la partie gauche de sa figure, représentée par le triangle psychologie-managérial-pédagogie, est plus importante que la partie droite qui traite de l'aspect financier, tout à fait indépendant du stagiaire. Il se place donc comme le principal acteur et bénéficiaire de sa formation.

Certes, l'aspect managérial ne dépend pas directement du stagiaire : c'est l'individualité et la motivation des professeurs qui sont prises en compte sur cet axe. Cependant, la détermination de l'élève conditionne l'investissement de ses interlocuteurs, car la relation, plus que de professeur à élève, est avant tout d'humain à humain. Si le stagiaire ne récompense pas le professeur par son intérêt, ce dernier se lassera et cessera peu à peu d'employer son temps à la personnalisation de la formation. C'est alors que l'on retombe dans un schéma d'apprentissage classique, où les méthodes ne sont pas adaptées à chaque profil, et donc moins efficaces. Bien loin du service que le stagiaire avait acheté au départ !

Exposer cette réaction en chaîne est avant tout un gage d'honnêteté de la part de Dialangues, car nous ne prétendons pas vous vendre de recette miracle. Votre implication et votre travail personnels sont primordiaux. La réussite de votre formation et le maintien de votre niveau dans le futur ne tient d'ailleurs qu'à cela. C'est pourquoi même un stagiaire ayant fort bien compris ces mécanismes ne peut se trouver au maximum sur l'axe pédagogique. Il est indispensable de laisser une marge de progression post-formation car, sans cela, même le stagiaire le plus motivé n'entreprendra pas ses connexions neuronales, ses habitudes prises avec nous. Nous vous avons aidé à enraciner les connaissances et les mécanismes nécessaires à votre développement personnel ; à vous maintenant d'en prendre soin !